

---

DAS **MAKLER**MAGAZIN

---

SDV

SERVICEPARTNER DER  
VERSICHERUNGSMAKLER AG



# CHANCEN

Digitales Maklerbüro:  
Chancen erkennen – Risiken vermeiden

SEITE 06



**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG



## **Gutes Gefühl: neuen Mut haben.**

Wie Sie der NÜRNBERGER  
ErnstfallSchutz im Falle schwerer  
Krankheit unterstützt und Sie damit auch  
Ihr Unternehmen absichern können,  
erfahren Sie unter:

**[www.nuernberger.de/ernstfallschutz](http://www.nuernberger.de/ernstfallschutz)**

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG  
Bezirksdirektion München, Uwe Theil, Mobil 0151-53840641

# INHALT

## SDV INTERN

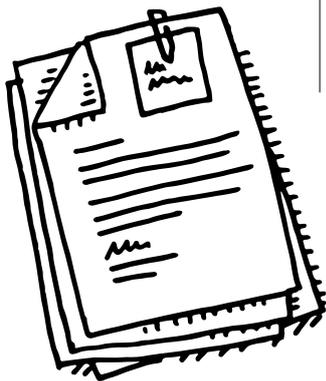
### 04 JOURNAL

### 06 CHANCEN

Digitales Maklerbüro:  
Chancen erkennen –  
Risiken vermeiden

### 12 SDV IM FOKUS

Aus dem Leben eines  
Versicherungsmaklers



## WEITERBILDUNG

### 16 SDV EXPERTE

Ohren auf und durch

### 18 RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS

Betriebsrentenstärkungsgesetz

### 26 RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS

Digitale Alternativen zum  
Personenidentifikationsverfahren

### 29 NEUIGKEITEN DES VERSICHERUNGS- MARKTES

Bleiben Sie mit uns auf dem Laufenden.



## VERSICHERUNGEN

### 30 PFEFFERMINZIA

Das moderne Maklerbüro

### 32 VOLKSWOHLBUND

Kompetent und haftungssicher beraten

### 33 LV1871

Digitales Erbe: den Nachlass im Netz regeln

### 34 OBERÖSTERREICHISCHE VERSICHERUNG

Kunden und Vermittler bei Feuer-  
und Leitungswasserschäden  
professionell unterstützen

### 36 CONTINENTALE

Kapitaleffiziente Klassik  
mit einzigartiger Günstiger-Prüfung

### 38 WÜRTEMBERGISCHE

Mit stationären Tarifen:  
beste Behandlung im Krankenhaus

### 40 DIE STUTTGARTER

Neuerungen bei BU-Tarifen

### 46 VORSCHAU & IMPRESSUM

# JOURNAL



— Editorial —

## Liebe Leser,

Veränderungen sind ein unverzichtbarer Bestandteil im Leben. Man muss nur mit ihnen umzugehen wissen oder einen starken Partner an seiner Seite haben, der mit einem Schritt für Schritt neue Wege geht.

Die tägliche Arbeit von Versicherungsmaklern ist einem steten Wandel unterzogen: Neue Kommunikationswege wie WhatsApp, soziale Medien wie Facebook oder Snapchat lösen althergebrachte Kommunikationswege wie Brief oder Telefon zunehmend ab. Das Serviceverständnis und die Erwartungshaltung der Kunden ändern sich dabei zusehends. Informationen müssen schnell und auch außerhalb der Öffnungszeiten abrufbar sein. Fragen sollten umgehend beantwortet werden, sonst besteht die Gefahr, den Kunden an einen technik-affineren Kollegen zu verlieren.

Viele Kollegen fürchten sich aber vor dem Umstellungsaufwand, den das digitale Zeitalter mit sich bringt und bleiben daher lieber beim Gewohnten. Ein fataler Fehler, der einen den Anschluss an die Konkurrenz kosten kann und letztendlich wird.

Die SDV bietet ihren Kooperationspartnern eine Vielzahl von Services, die die Umstellung auf das digitale Maklerbüro 4.0 betriebsorientiert und rechtssicher ermöglichen. Mehr dazu finden Sie in unserem Leitartikel.

Ihr Armin Christofori



### Diese Irrtümer können für Ihre Kunden teuer werden

**88 % der Hausbesitzer** halten Überschwemmungen für ungefährlich.

**93 % der Hausbesitzer** glauben, gegen Naturgefahren aller Art versichert zu sein.

**60 % der Hausbesitzer** sind nicht gegen Starkregen, Hochwasser und Überschwemmung versichert.

**99 % aller Gebäude** sind problemlos gegen Starkregen und Überschwemmungen versicherbar.

(Quelle: GDV)

## Datenbank gefällig?

Nach einem Bericht des Branchenmagazins Pfefferminzia fordert eine Gruppe von Maklern von den Versicherern eine Datenbank, in der man nach aktiven und ruhenden Schadenfreiheitsrabatten in der Kfz-Versicherung suchen kann. Fast immer müssen Innendienstmitarbeiter hierfür alle bestehenden und abgelaufenen Verträge mühsam einzeln durchforsten.



**Schreiben Sie uns (info@sdv.ag, Betreff Datenbank):**

**Würde eine derartige Datenbank Ihre Arbeit erleichtern?**

## Wer Freunde hat, lebt länger

Freundschaften zu pflegen lohnt sich. Eine neue US-Studie zeigt, dass Menschen mit einem festen Freundeskreis tendenziell länger leben, als Eigenbrötler, die lieber alleine durchs Leben gehen. Einsamkeit ist also schlecht für die geistige und körperliche Gesundheit.

### Die Welt in Zahlen

# 32 %

der Frauen zwischen 35 und 55 Jahren haben keine private Altersvorsorge.

(Quelle: GDV)



## Start unserer Kooperation mit PROCHECK24

Noch mehr Service: Ab sofort stehen Ihnen im internen Bereich der SDV AG die Vergleichsrechner vom marktführenden Anbieter PROCHECK24 zur Verfügung. Mit dem Strom- und Gasvergleich lassen sich mit wenigen Klicks, bei einem Wechsel des Strom- und Gasanbieters, bis zu 1.000 Euro sparen. So werden Sie zum Energie-Preis-Profi für Ihre Kunden! Mit nur zwei Angaben zum Vergleichsergebnis wird Ihnen die Ersparnis für Ihren Kunden sofort angezeigt. Der Abschluss erfolgt direkt online.

## Die 10 größten Versicherungen in Deutschland

Das neueste Versichererranking, gemessen nach Beitragseinnahmen, zeigt: Auch im Jahr 2016 bleibt die Allianz Group (122.416 Millionen Euro) unangefochten an der Spitze, mit weitem Abstand gefolgt von der Münchner Rück auf Platz 2 (48.851 Millionen Euro) und der Talanx AG auf Platz 3 (31.106 Millionen Euro).

## Partnertage der SDV AG

**Sie wissen nicht, wer für Sie der beste Partner ist? Wir schon!**

Machen Sie sich an einem interessanten und unterhaltsamen Tag selbst ein Bild von der SDV AG! Melden Sie sich zu der unverbindlichen Kennenlernveranstaltung „SDV AG zum Anfassen“ an:

▶ **13. Oktober 2017**

▶ **10. November 2017**

▶ **1. Dezember 2017**

### Wann:

jeweils 10.00 bis 14.30 Uhr

### Wo:

SDV AG, Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg



### Anmeldung:

vertrieb@sdv.ag

Telefon: 0821 / 71 008 -831



# IHR DIGITALES MAKLERBÜRO

---

**Digitale Akten. Webseiten. Social Media. Apps. WhatsApp. Online-Abschluss.  
Vergleichsrechner. Newsletter. Und so weiter, und so weiter...**

Wir sind gespannt, was die Zukunft für Versicherungsmakler in den kommenden Jahren noch alles bereithält. Das Wichtigste jedoch vorab: Es wird auch in zehn Jahren noch Büros geben, in denen Versicherungsmakler sitzen und ihre Kunden betreuen. Schließlich kann kein Vergleichsrechner oder Telefonroboter das leisten, was Ihre Stärke ist: eine persönliche, individuelle Beratung.

Doch zunächst einmal zurück in die Gegenwart, in der in der Regel bekannte und bewährte Mittel und Techniken ihre Anwendung finden. Wir reden von:



**Akten ausschließlich in Papierform  
Recherche via Telefon  
Persönliche Akquise beim Kunden**



### Klar ist:

An der digitalen Zukunft wird über kurz oder lang kein Weg vorbeiführen. Der Versicherungsmarkt ist heiß umkämpft und es bildet sich gerade eine komplett neue Zielgruppe, die in einer digitalen Welt herangewachsen ist und für die es selbstverständlich ist, Informationen online abzurufen. Die fast schon ungern telefoniert, sondern lieber E-Mails schreibt, Services wie WhatsApp nutzt und sich im Vorfeld eines persönlichen Kontakts online über den Versicherungsmakler informiert.

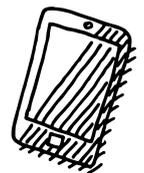
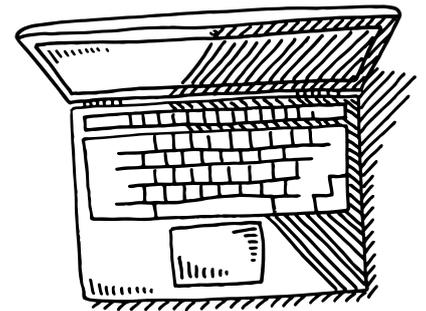
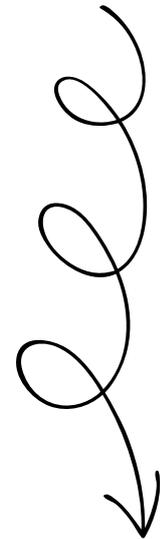
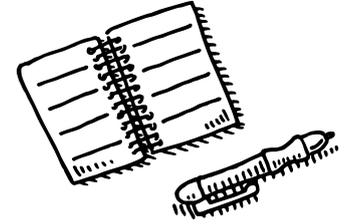
Die Kunst für uns alle wird sein, die Möglichkeiten der schönen, neuen Welt mit den Stärken der persönlichen Kundenbetreuung zu verknüpfen. Einerseits ist nicht alles automatisch besser, nur weil es neu und gerade hip ist, andererseits bietet die Digitalisierung mannigfaltige Optionen, die Arbeit eines Maklers besser, einfacher und erfolgreicher zu machen.



### So zum Beispiel bei der Kundenakquise:

Hier hilft Ihnen ein professioneller, suchmaschinen-optimierter Webauftritt in Verbindung mit gutem Suchmaschinenmarketing und Tools wie Google Analytics oder auch Newslettern und Blogs, dass Sie nicht nur im Netz gefunden werden, sondern sich darüber hinaus auch positionieren und von Ihren Mitbewerbern abheben. Denn telefonische Kaltakquise und Klinkenputzen sind nun wahrlich nicht mehr das, was potenzielle Kunden im Jahr 2017 erwarten.

Im nächsten Schritt können Sie dann endlich Ihre eigentliche Stärke ausspielen: Ihren persönlichen Auftritt – live und in Farbe. Und wenn Sie den Kunden, den Sie über digitale Kanäle auf sich aufmerksam gemacht haben, dann einmal überzeugt haben, können Sie ihn über oben genannte Kanäle permanent über neueste Entwicklungen informieren und so dauerhaft an sich binden. Schließlich wollen Kunden nicht das Gefühl vermittelt bekommen, dass sie nach dem Vertragsabschluss nichts mehr wert sind.



**Apropos Kundenbindung:**

Neben Information verlangen Kunden heutzutage vor allem eines – möglichst wenig Arbeit mit ihren Versicherungen. Und hier kommt mit unserer Kunden-App myInsure ein Tool aus der digitalen Welt zum Tragen, welches es Kunden wirklich leichter macht. Alle Versicherungen auf einen Blick, in einer App und mit allen bestehenden Versicherungen vorbefüllt. Sie sehen: Die Stärke liegt im Zusammenspiel aus digitalen Hilfsmitteln und individueller, persönlicher Kommunikation.



**zum App-Store**



für Kunden



für Makler

**zum Google Play-Store**



für Kunden



für Makler



## Persönliche Beratung wird immer wichtig bleiben

---

Der ein oder andere unkte ja bereits: Irgendwann werden Versicherungsmakler durch Roboter ersetzt. Werden sie nicht. Denn Fachkompetenz und persönliche Beratung sind und bleiben ein wichtiger Faktor beim Abschluss von Versicherungen. Ein Roboter (oder ein bloßer Vergleichsrechner) wird nie alle Eventualitäten berücksichtigen. Der Versicherungsmakler mit Wissen, jahrelanger Erfahrung und Sozialkompetenz hingegen schon.



**Und ganz egal, wo Sie sich auf dem Weg in die digitale Zukunft gerade befinden:** Ankommen können und werden Sie schlussendlich nie. Immer neue Entwicklungen, Medien, Kanäle und Anforderungen zwingen Sie, stetig in Bewegung zu bleiben und sich dabei ständig ein Stück weit neu zu erfinden. Ohne dabei natürlich die eigenen Prinzipien und Maßstäbe zu vergessen.

## Wir sind an Ihrer Seite

Natürlich ist die Skepsis vor einer Umstellung berechtigt. Schließlich sind rechtliche Stolpersteine und technische Tücken zu befürchten. Auch kostet die Umstellung Zeit, Geld und Nerven. **Außer, Sie vertrauen auch hier auf Ihren bewährten Servicepartner SDV und nutzen unsere Vielzahl von digitalen Services, die wir kontinuierlich erweitern und ausbauen.**





## Unser Rund-um-Service beinhaltet:



### Kunden- und Vertragsverwaltungsservice

- ▶ Erfassung Ihrer Kundendaten
- ▶ Datenpflege Ihres Bestandes
- ▶ Hinterlegung aller Dokumente: digital und datensicher
- ▶ Somit sind Ihre Kunden- und Vertragsdaten immer auf dem neuesten Stand und stehen jederzeit abrufbereit in Ihrem SDV AG Maklerportal zur Verfügung.

Sie entscheiden:  
Expertenwissen oder  
Vergleichsangebot



### Angebotservice

- ▶ Angebotserstellung für alle Versicherungssparten, auch spartenübergreifender Angebotsservice
- ▶ Risikovorabfragen – in den Bereichen Kranken- und Lebensversicherung möglich
- ▶ Erstellung VVG konformer Angebote mit allen notwendigen Antragsunterlagen (Beratungsdokumentationen usw.)
- ▶ Berücksichtigung individueller Wünsche der Versicherungsmakler durch das hochqualifizierte BackOffice (Versicherungskaufleute/Versicherungsfachwirte mit Erfahrung am Maklermarkt und hohem Ausbildungsstand)



### Angebotssofortservice

- ▶ Angebotssofortservice – ein Anruf, sofortige Bearbeitung!
- ▶ Von 8.30 Uhr bis 18.00 Uhr stehen Ihnen die Fachabteilungen Leben/Kranken/Sach für die telefonische Entgegennahme von Anfragen mit sofortiger Erstellung eines Angebots zur Verfügung.
- ▶ Im Sachbereich haben Sie die Möglichkeit zum anschließenden telefonischen Direktabschluss.



### Vertragsservice

- ▶ Vertragsänderung (Bankverbindung, Adresse etc.) und Information an die Versicherungsgesellschaften
- ▶ Unterstützung des Maklers bei der Schadenregulierung und Begleitung des Vorgangs
- ▶ Vertragsauskunft zu Leistungen und Schäden
- ▶ Hinterlegung des Schriftwechsels



### Maklervertragsservice

- ▶ Erfassung der Kunden- und Vertragsdaten im Verwaltungssystem
- ▶ Anzeige des Maklermandats bei den Gesellschaften
- ▶ Einholung der aktuellen Kunden- und Vertragsdaten
- ▶ Rechtzeitige Prüfung der verwalteten Verträge zum Versicherungsablauf; professionelle automatische Vertragskündigung und Neueindeckung im privaten Sachversicherungsbereich
- ▶ Antragsbegleitung von Kündigung über Policierung bis zur Abrechnung



## Antragsservice

- ▶ Digitalisierung der Anträge und Übernahme der Daten in die Kunden- und Vertragsverwaltung
- ▶ Kontrolle der Anträge auf Vollständigkeit und Weitergabe an die Versicherungsgesellschaften
- ▶ Hinterlegung aller Dokumente digital in Ihrem SDV AG Maklerportal; Zugriff jederzeit, weltweit
- ▶ Antragsbegleitung bis zur Policierung und Abrechnung



## Gewerbeservice

- ▶ Fachliche Unterstützung der Makler bei der Bedarfsermittlung
- ▶ Angebotserstellung über Ausschreibungsverfahren bei den Versicherungsgesellschaften inkl. Angebotsgegenüberstellung
- ▶ Antrags-/Vertragsservice
- ▶ Unterstützung bei Schadensfällen
- ▶ Bedingungsvergleich/Gegenüberstellung
- ▶ Art der Unterstützung je nach Bedarf wählbar:
  - Bedarfsanalyse und Aufnahme der Unterlagen zur Ausschreibung auch vor Ort
  - Risikogutachten
  - Gebäudewerteinschätzung
  - Unterstützung beim Abschluss vor Ort



## Abrechnungsservice

- ▶ Einheitliche Abrechnung über 290 Versicherungsgesellschaften
- ▶ Untergliederung nach BP, AP, FP und möglichen weiteren Provisionsarten (z. B. ratierliche Auszahlung etc.)
- ▶ Beinahe unbegrenzte Möglichkeiten bei der Abrechnung von komplexen Strukturen
- ▶ 14-tägige Abrechnung (auf Wunsch wöchentlich)
- ▶ Ständiger Courtagerechercheprozess



## Gewerbepattform der SDV

- ▶ Einfacher Vergleichsrechner für die Versicherungsarten:
  - Betriebshaftpflicht
  - Vermögensschadenhaftpflicht
  - Geschäftsinhaltsversicherung
  - Elektronikversicherung
  - Firmenrechtsschutz
  - Cyberversicherung
- ▶ Bei komplexen Sachverhalten: Individuelles Angebot anfordern ohne Neueingabe der Daten.



## Apps: SDV App und myInsure

- ▶ Zwei Apps für alles (eine für den Versicherungsmakler, eine für Ihren Kunden)
- ▶ Alle Kunden und Verträge in einer App
- ▶ Mobiles und aktuelles Abbild der Kunden-Vertragsverwaltung mit hinterlegten Dokumenten
- ▶ Einfache Bedienbarkeit und Verwaltung von Kundendaten und Versicherungsverträgen
- ▶ Wechsel in Kundenansicht (Endkunden App „myInsure“)
- ▶ Integrierter Vergleichsrechner für Versicherungen mit Abschlussmöglichkeit
- ▶ Einfache Pflege der Stammdaten
- ▶ Einfache Erteilung eines Maklermandats
- ▶ Information über Endkunden-Tätigkeiten innerhalb der App (neues Maklermandat erhalten, Absicherungswünsche, Kontaktaufnahmen)

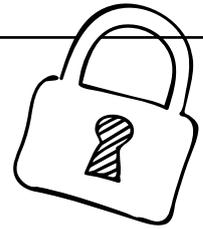


**Haben Sie noch Fragen oder wünschen Sie eine individuelle Beratung?  
Dann kontaktieren Sie uns!**



# SDV IM FOKUS

## Eine Herausforderung



**Der Alltag eines Versicherungsmaklers ist sicher nicht immer einfach, warten doch jeden Tag neue Herausforderungen unterschiedlichster Art darauf, gelöst bzw. versichert zu werden. Eine dieser speziellen Herausforderungen ist sicher die Bewertung und Versicherung von Gewerbebetrieben.**

Tim Behrends, einer unserer angehenden Makler, ist seit vielen Jahren im Geschäft und agiert hauptsächlich im Privatkundensegment. Selten gab es für ihn in seiner Laufbahn ein Problem, das er nicht lösen konnte. Als ihn Herr Seiler, einer seiner langjährigen Kunden, den er bisher bei seinen privaten Versicherungen betreut hat, anruft und fragt, ob er sich um einen neuen Versicherungsschutz für seine Druckerei kümmern kann, weil er mit der bisherigen Absicherung nicht zufrieden ist, freut er sich. Er legt mit dem Versprechen auf, sich in Kürze mit einer Lösung zu melden.

Dann erstarrt das Lächeln auf seinem Gesicht, denn eigentlich kennt er sich mit dem Firmenkundengeschäft nicht gut aus. Natürlich möchte Herr Behrends das nicht wirklich zugeben, zu hart ist das Geschäft und der Kampf um den Kunden. Die Druckerei kennt er natür-

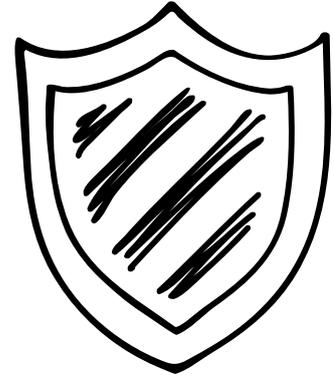
lich von Besuchen bei Herrn Seiler, aber so genaue Vorstellungen über die versicherungstechnischen Anforderungen hat er nicht. Viele Maschinen, bestimmt sehr teuer, das Gebäude ist groß – mehr weiß er nicht. Zum ersten Mal fühlt er sich ein wenig hilflos – aber nur für einen Moment. Tim Behrends wäre nicht unser Partner, wenn er sich nicht zu helfen wüsste.



**Bisher hat er die Mitarbeiter der Gewerbeabteilung der SDV AG noch nie gebraucht, aber nun greift er zum Hörer und Herr Wild, der Leiter der Abteilung für Gewerbeversicherungen, hebt ab.**

Er schildert Herrn Wild sein Anliegen, dieser kann ihm weiterhelfen und kennt sich aus. Er erklärt ihm, dass die SDV AG solche Betriebe versichern kann und hat auch schon Ideen, welche Versicherer hier das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. Aufgrund der Versicherungssummen von 3,8 Mio. Euro für das Gebäude, 3,4 Mio. Euro für das Inventar, 5,2 Mio. Euro für die stationären Maschinen und 4,2 Mio. Euro für die Betriebsunterbrechung zeigt sich schnell, dass ohne entsprechende Besichtigungsberichte und Unterlagen zum Brandschutz, kein Anbieter ein konkretes Angebot abgeben wird.

In der Regel möchten Versicherer Betriebe dieser Größenordnung nämlich selbst besichtigen um den PML (probable maximum loss), also den größtmöglichen Schaden, der entstehen kann, abschätzen zu können. Allerdings besichtigen



die meisten Versicherer solch ein Objekt erst, wenn klar ist, dass der Kunde auch bei ihnen abschließen wird. Deshalb geben wir unseren Maklern einen Joker an die Hand: den Kontakt unseres Gutachterservices.

Unser Gutachter stimmt, zusammen mit unserem Partner, einen gemeinsamen Vor-Ort-Termin beim Kunden ab, an dem eine neutrale und vom Versicherer unabhängige Betriebsbegehung, sowie die bedarfsgerechte Risikoanalyse und Summenüberprüfung, vorgenommen wird. Bei diesem Termin stellte sich in unserem Fall heraus, dass Herr Seiler in der bisherigen Maschinenversicherung seines Betriebes noch sehr alte Anlagen versichert hat und in einem Schadensfall bei diesen alten Maschinen maximal den Zeitwert, abzüglich evtl. Restwerte, erhalten würde. Dies hatte Herrn Seiler bis dato noch nie jemand erklärt und aus diesem Grund war für ihn die bisherige Schadensregulierung des Versicherers auch sehr unbefriedigend.

Unser Gutachterservice stellte außerdem bei der Gebäudewertermittlung eine Unterdeckung in Höhe von 350.000 Euro fest. Besonders gravierend war, dass die bisherige Feuer-Versicherungssumme in der Geschäftsinhaltsversicherung um 1,1 Mio. Euro zu niedrig angesetzt wurde. Die Neuanschaffungen von stationären Maschinen im Laufe der Jahre wurden lediglich in der Maschinen-, nicht aber in der Feuerversicherung berücksichtigt. Hätte es gebrannt, hätte dies für Herrn Seiler einen großen finanziellen

Schaden bedeutet. Denn unsere Spezialisten wissen, dass stationäre Maschinen gegen Feuer immer über die Inhaltsversicherung zu versichern sind und dort die Maschinenwerte in der Versicherungssumme entsprechend mit zu berücksichtigen sind. Andernfalls droht ein Abzug wegen Unterversicherung.

Aber dieser Fall hier hat ein gutes und für alle Seiten befriedigendes Ende: Herr Seiler entschied sich für eines der drei, durch die SDV AG eingeholten, Angebote und ist seitdem auch im Firmenkundengeschäft der Kunde unseres Partners Herr Behrends.

Bei den neu gestalteten Verträgen wurden u. a. die Versicherungssummen der Gebäude- und Inhaltsversicherung richtiggestellt, die Maschinen, welche aufgrund ihres Alters nicht mehr versicherungsbedürftig waren, wurden aus der Maschinenversicherung herausgenommen und bislang nicht versicherte Gefahren wurden eingeschlossen. Selbstverständlich hat der Kunde auch ein besseres Bedingungsnetz als bislang, da die SDV AG die für den Kunden notwendigen Klauseln in die Verträge hat einarbeiten lassen.



#### Fazit:

**Obwohl Herr Seiler jetzt etwas mehr bezahlt, was der nun höheren Versicherungssumme und dem besserem Deckungsumfang geschuldet ist, ist er zufrieden, fühlt er sich doch endlich richtig beraten und gut aufgehoben.**

---

**Wenn auch Sie gemeinsam mit uns erfolgreich sein möchten, rufen Sie uns an, Herr Wild und seine Mitarbeiter sind gerne für Sie da und freuen sich auf Ihren Anruf!**

**Telefon: 0821 / 71 008 -417**

(Der Fall ist real, die Namen wurden von der Redaktion geändert.)

## UNSER ANGEBOT FÜR MAKLER: **DER GUTACHTERSERVICE**

Der Gutachterservice der SDV AG bietet eine kundenindividuelle und vollständige Analyse aller möglichen Risiken eines Gewerbebetriebes.



**Unser unabhängiger Kooperationspartner steht für einen einzigartigen Service:**



Die komplette Betreuung bei der Abwicklung von Versicherungsverträgen von Gewerbebetrieben und -immobilien.



**Durch einen Termin vor Ort und eine genaue Bestandsaufnahme beim Kunden ist eine detaillierte Anfrage und der Erhalt verbindlicher Angebote der Versicherer möglich.**



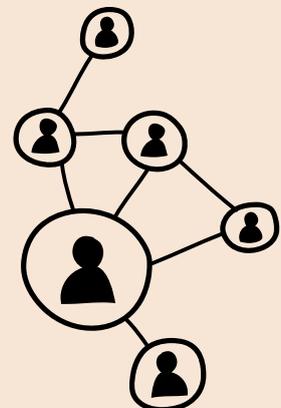
Unser Gutachterservice ist in der Lage, sämtliche Unterlagen, die für eine Ausschreibung notwendig sind, entsprechend aufzuarbeiten. Kernkompetenz ist u.a. die Wertermittlung von gewerblichen und industriellen Gebäuden, da viele Versicherer keine Gebäudewertermittlungen im Gewerbe- und Industriebereich erstellen.



**Als langjähriger Profi im gehobenen Gewerbegebiet verfügt unser Gutachter:**



über ein ausgezeichnetes Netzwerk mit Ingenieuren und Gutachtern in Themenbereichen wie Brandschutzgutachten, Gebäudewertermittlungen und Risikomanagement.





# Ohren auf und durch

## DER RICHTIGE UMGANG MIT KUNDENBESCHWERDEN

**Es gibt Situationen im Leben eines Versicherungsmaklers, die jeder kennt und die keiner braucht. Und dennoch (oder vielleicht gerade deshalb) trennt sich hier die Spreu vom Weizen: Genau dann, wenn sich ein Kunde beschwert. Und das vielleicht nicht auf die nette, rücksichtsvolle Tour. Sondern aufgebracht, nervig und laut.**

Der Auslöser ist typisch: Ein Versicherer erkennt (aus Sicht des Kunden unge-rechtfertigt) einen Anspruch nicht an und zahlt nicht. Der Kunde ist stinksauer und wendet sich an denjenigen, den er als Schuldigen für den Schlamassel ausgemacht hat – seinen Versicherungsmakler. Seine Drohung: Die Versicherung samt Beiträgen kann ich mir sparen, die zahlt ja ohnehin nicht(s). Oder: Sie haben mich schlecht versichert.

### Warum ich?

Nun, zwischen Ihrem Kunden und seiner angedrohten Kurzschlussreaktion

steht jetzt genau ein einziger Mensch: Sie. Sie haben es in diesem Moment in der Hand, ihn zu besänftigen, ihn wieder aufnahmebereit für sachliche Argumente zu machen und ihm den Status Quo und seine Möglichkeiten zu erklären. Und damit den Kunden zu behalten. Doch wie genau macht man das? Und vor allem, wie macht man es richtig?

### Kritik als Chance

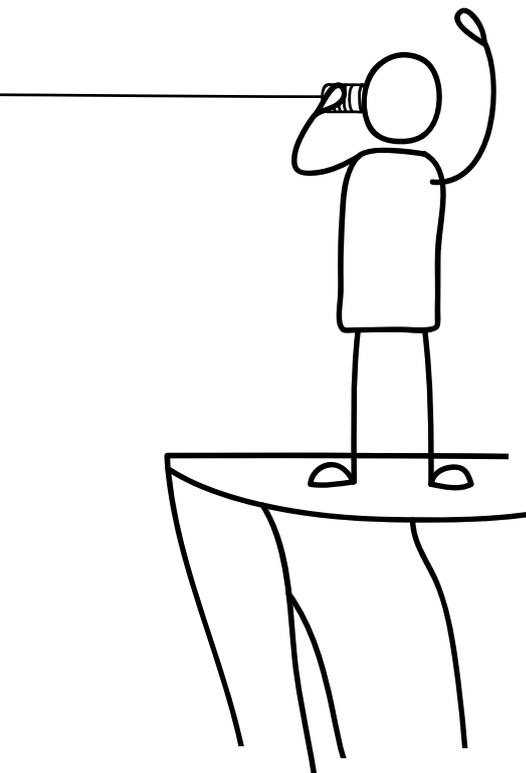
Zunächst einmal gilt es zu bedenken, dass jeder Kunde anders ist, so wie auch jeder Mensch anders ist. Eine Taktik, die bei Kunde A zum Erfolg führt, muss da-

her nicht zwangsläufig allgemeingültig sein. Und doch gibt es Grundsätze, Regeln und Empfehlungen, die emotionale Kritikgespräche mit hoher Wahrscheinlichkeit in konstruktives Feedback umwandeln. Das Wichtigste klingt so leicht und könnte Sie je nach Gesprächsverlauf dennoch ziemlich fordern: Bleiben Sie ruhig! Hören Sie Ihrem Kunden zu, zeigen Sie Verständnis und lassen Sie ihn ausreden. Ein hier und da eingeworfenes „Das verstehe ich“ ebnet Ihnen den Weg zum Dialog. Ihr Kunde wird sich ernst genommen, verstanden und wertgeschätzt fühlen.



### Das sollten Sie besser vermeiden

Wie so oft im Leben gibt es, neben Empfehlungen, natürlich auch absolute No-Go's: Kein Kunde möchte, während er sich den Frust von der Seele redet, gemäßregelt werden. Sätze wie „Das ist nicht möglich.“, „Das kann ja gar nicht sein.“ können und werden sich direkt nach dem Aussprechen als äußerst kontraproduktiv erweisen. Der Ärger ebbt nicht ab, sondern schwillt zum tosenden Orkan an. Oder noch schlimmer: Der Kunde legt einfach auf. Und ist weg. Für immer. **Deshalb nehmen Sie sich Zeit für Ihre Antwort, schlucken Sie Ihre Emotionen hinunter und atmen Sie erstmal tief durch.**



### So behalten Sie Ihren Kunden

Wenn Sie dann reden, reden Sie ruhig, aber bestimmt. Werben Sie für Vertrauen und zeigen Sie, dass Sie hinter Ihrem Kunden stehen. Er will von Ihnen hören, dass Sie mit ihm gemeinsam eine Lösung für sein Problem finden werden. Was er hingegen nicht will, sind Ausflüchte, Eventualitäten und Unsicherheit. Sagen Sie ihm, was er tun soll – oder besser noch, was Sie für ihn und mit ihm zusammen tun werden. Beziehen Sie Stellung – an der Seite Ihres Kunden.

**Ist das geschafft, haben Sie etwas vollbracht, auf das Sie stolz sein können: Sie haben die Beziehung zu Ihrem Kunden nämlich besser gemacht, als sie sogar vor der Beschwerde war. Denn Ihr Kunde weiß jetzt, dass er auf Sie zählen kann. Auch wenn die See mal etwas rauer ist.**

### Hier kommt Hilfe

Und für den Fall der Fälle, nämlich dann, wenn Sie allein nicht weiter kommen, vergessen Sie eines nicht: Wir sind auch dann für Sie da. Die SDV hat langjährige Erfahrung aus tausenden Verhandlungen mit Versicherern, gibt Ihnen Tipps, wie Sie Ihre Kunden noch besser absichern können, um diese Beschwerden vielleicht gar nicht erst aufkommen zu lassen. **Und zu guter Letzt gibt es immer noch unseren Service MaklerProtect, durch den Sie im Ernstfall zum Beispiel über eine Vermögensschadenhaftpflicht gut versichert sind.**

# BETRIEBSRENTEN- STÄRKUNGSGESETZ

## **Chance ohne Garantie**

von Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski und Markus Kirner, Rentenberater und Spezialist der bAV  
für Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz wurde durch den Deutschen Bundestag am 01.06.2017 nach intensiven Diskussionen ein stark umstrittener Entwurf zur Reform der betrieblichen Altersversorgung (bAV) verabschiedet. Anfang Juli 2017 hat der Bundesrat erwartungsgemäß der Reform vollständig zugestimmt, so dass das neue Gesetz zum 01.01.2018 in Kraft treten wird. Mit der Einführung eines Sozialpartnermodells,

einer reinen Beitragszusage und einer automatischen Entgeltumwandlung („Opting-Out“) hofft die Politik, der bAV zu mehr Akzeptanz und Verbreitung zu verhelfen.

### **Garantieverbot**

Bei ihren Bemühungen setzt die Politik vor allem auf die Tarifvertragsparteien. Diese sollen, so zumindest die Idee der

Macher des Gesetzes, die betriebliche Vorsorge schon in ihren Tarifverträgen regeln. Dafür besteht künftig die Möglichkeit, echte Beitragszusagen zu erteilen, bei denen Garantie- oder Mindestleistungen verboten sind. Damit muss der Arbeitgeber keine bestimmte Rentenhöhe mehr garantieren und auch keine Erhaltung der eingezahlten Beiträge, sondern nur noch die Zahlung der Beiträge umsetzen.



**Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski**

Rechtsanwalt (Of Counsel, Sitz in Berlin),  
Experte für das Privatversicherungsrecht, für das Bank-  
und Kapitalmarktrecht sowie für das Wettbewerbs-  
und Vertriebsrecht im Versicherungswesen.  
Mehr zum Autor unter [www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)



**Markus Kirner**

Rentenberater,  
freiberuflicher Mitarbeiter in der Kanzlei  
Michaelis und damit „Of Counsel“ tätig.  
Mehr zum Autor unter  
[www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)

Von dieser Vorgehensweise versprechen sich Befürworter der Reform, dass gerade kleinere und mittlere Unternehmen, die bislang Sorgen vor eventuellen Haftungsrisiken hatten, sich nun der bAV öffnen. Nachdem im ursprünglichen Referentenentwurf die Beitragszusage nur für tarifvertragliche Lösungen vorgesehen war, diese aber bei einer Vielzahl von Unternehmen nicht greifen, wurde nun eine Öffnung für nicht-tarifgebundene Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Gesetz verankert. Auch sie sollen die neue Zusageart grundsätzlich per vertraglicher Regelung durch Bezugnahme auf die einschlägigen tariflichen Regelungen nutzen können.

### **Arbeitgeberzuschuss verpflichtend**

Neu eingeführt wird die Verpflichtung, sofern der Arbeitgeber durch eine Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge spart, er diese in pauschalierter Form in Höhe von 15% der Entgeltumwandlung als zusätzlichen Arbeitgeberzuschuss, an den externen Versorgungsträger (Pensionskasse, Pensionsfonds, Direktversicherung) zu zahlen hat. Zusagen über Unterstützungskassen oder Direktzusagen sind von dieser Regelung nicht betroffen. Die (tarifdispositive) Neuregelung gilt für Neuzusagen ab dem 01.01.2019. Für bereits bestehende Entgeltumwandlungsvereinbarungen gibt es eine Übergangsfrist von vier Jahren. Somit wird also hierfür der Zuschuss erst ab dem 01.01.2022 verpflichtend.

In Tarifverträgen soll darüber hinaus bei Beitragszusagen ein zusätzlicher Beitrag des Arbeitgebers zur Absicherung der Leistungen festgelegt werden („Siche-

## Wissenstipp

### **DIE NEUEN RAHMENBEDINGUNGEN**

- ▶ Verpflichtende Arbeitgeberzuschüsse
- ▶ Erhöhung des Förderrahmens von 4 % auf 8 %
- ▶ Geringverdiener-Förderung
- ▶ Verbesserungen Riester
- ▶ Rechtssicheres Opting-out
- ▶ Freibetrag Grundsicherung
- ▶ Erweiterte Möglichkeiten der Dotierung beim Ausscheiden (Vervielfältiger)
- ▶ Nachdotierungsmöglichkeiten für Kalenderjahre ohne Entgeltbezug

rungsbeitrag“), der nicht unmittelbar den einzelnen Arbeitnehmern direkt gutgeschrieben oder zugerechnet wird.

### **Opting-Out wird möglich**

In der Neufassung des BetrAVG wird den Tarifvertragsparteien die rechtssichere Einführung von automatischen Entgeltumwandlungen mit Opting-Out-Möglichkeit für die Arbeitnehmer zugebilligt. Auf dieser Grundlage können Arbeitgeber für alle Arbeitnehmer oder für eine Gruppe von Arbeitnehmern des Unternehmens oder einzelner Betriebe eine automatische Entgeltumwandlung einführen, gegen die der Arbeitnehmer aber widersprechen kann. Er hat ab dem Zeitpunkt des Erhalts des Angebotes mindestens drei Monate Zeit (Details regeln die Tarifverträge), das Angebot auf Entgeltumwandlung zu prüfen und es ggfs. abzulehnen. Auch nicht-tarifgebundene Arbeitgeber können ein tarifvertragliches Optionssystem anwenden oder auf Grund eines Tarifvertrages durch Betriebs- oder Dienstvereinbarung die Einführung eines Optionssystems regeln. Dabei haben die Arbeitgeber ebenfalls die gesetzlichen Vorgaben zur Ausgestaltung solcher Systeme nach § 20 Abs. 2 BetrAVG n. F. zu berücksichtigen.

### **Ausweitung des steuerfreien Rahmens**

Der steuerfreie Dotierungsrahmen des § 3 Nr. 63 EStG wird zu einer einheitlichen Prozentgrenze zusammengefasst. Anstelle der bisherigen 4 % der Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Rentenver-



sicherung (West) zzgl. 1.800 Euro, sofern keine Lohnsteuerpauschalierung nach § 40b EStG vorgenommen wird, gilt ab 2018 eine Grenze von 8 %. Dieser neue Höchstbetrag verringert sich nach § 3 Nr. 63 Satz 1 EStG n. F. um die Zuwendungen, auf die die Lohnsteuerpauschalierung gemäß § 40b Abs. 1 und 2 Satz 1 EStG in der am 31.12.2004 geltenden Fassung angewendet wird. Sozialabgabenfrei bleiben allerdings weiterhin nur Dotierungen bis zu 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze.

Deutlich einfacher wird die Vervielfältigungsregel des § 3 Nr. 63 Satz 3 EStG. Nunmehr können aus Anlass der Beendigung des Dienstverhältnisses geleistete Beiträge steuerfrei bis zu 4 % der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung vervielfältigt mit der Anzahl der Kalenderjahre, in denen das Dienstverhältnis des Arbeitnehmers zu dem Arbeitgeber bestanden hat (maximal aber 10 Jahre), aufgewandt werden. Eine parallele Nutzung der Vervielfältigungsregelungen nach § 3 Nr. 63 und § 40b EStG a.F. ist nach wie vor nicht möglich.

### **Förderung für Geringverdiener**

Bislang war die ergänzende Vorsorge gerade für Geringverdiener wenig interessant. Nicht nur, dass es Menschen mit niedrigen Einkommen besonders schwer fällt, vom eh schon knappen Gehalt auch noch etwas beiseite zu legen, wurden sie noch zusätzlich dadurch abgehalten, dass so angesparte Renten bis dato angerechnet wurden, sofern man im Alter trotzdem auf staatliche Grundsicherung angewiesen ist.

Hier ist nun Abhilfe geschaffen, werden

doch die Anrechnungsregeln bei der Grundsicherung im Alter geändert und Freibeträge eingeführt. Bei der Grundsicherung im Alter und bei Erwerbsminderung gilt ab 2018 ein Freibetrag von 100 Euro monatlich zuzüglich 30 % des diesen Betrag übersteigenden Einkommens aus einer zusätzlichen Altersvorsorge, höchstens jedoch 50 % der Regelbedarfsstufe 1 (in 2017 wären dies 204,50 Euro). Als zusätzliche Altersvorsorge gelten dabei monatlich zu zahlende private Riesterrenten unabhängig von einer etwaigen staatlichen Förderung, ebenso Basisrenten und Renten aus bAV sowie Rentenbeträge, die aus Zeiten einer freiwilligen Versicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung stammen.

Darüber hinaus wurde beschlossen, dass die Grundförderung für Riester-Sparer von 154 Euro auf 175 Euro erhöht wird. Zusätzlich wird es ab 01.01.2018 für Geringverdiener einen bAV-Förderbeitrag geben. Diesen nutzen können alle Personen mit einem Arbeitslohn von jährlich bis zu 26.400 Euro (monatlich bis zu 2.200 Euro). Voraussetzung für eine Förderung nach § 100 EStG n. F. ist, dass der Arbeitgeber zusätzlich zum geschuldeten Arbeitslohn im Kalenderjahr mindestens 240 Euro an eine Direktversicherung, einen Pensionsfonds oder eine Pensionskasse zahlt.

Für den Arbeitgeber sind 30 % dieses Zusatzaufwandes im Rahmen des Lohnsteuerabzugsverfahrens erstattungsfähig, der Maximalbetrag beträgt dabei 30 % von 480 Euro (= 144 Euro) je Arbeitnehmer. Zu beachten ist dabei, dass eine Förderung nur dann in Frage kommt, wenn die zugesagten Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenleistungen in Form einer Rente oder eines Auszahlplans erbracht

werden. Der bAV-Förderbeitrag des Arbeitgebers ist gemäß § 100 Abs. 6 EStG n. F. bis zu 480 Euro steuerfrei und reduziert den steuerlichen Rahmen des § 3 Nr. 63 EStG nicht.

### **Stärkung der Riesterrente**

Während die Grundförderung für Riester-Sparer erhöht wird, bleibt der Sonderausgabenabzugs nach § 10a EStG unverändert.

Allerdings kommt es wenigstens bei Riester-Verträgen nun zu einem Ende der Doppelverbeitragung im Rahmen der bAV. Bisher stammten die Beiträge zur Riester-Rente im Rahmen der bAV aus dem Nettoeinkommen, gleichwohl wurden spätere Rentenleistungen erneut der Beitragspflicht in Kranken- und Pflegeversicherung unterworfen. Künftig entfällt hier in der Rentenbezugsphase die Belastung mit Beiträgen zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung.

### **Keine vollständige Haftungsfreiheit bei neuer Betriebsrente**

Entgegen der weithin verbreiteten Darstellung ist auch die nunmehr beschlossene neue Form der bAV für den Arbeitgeber bei weitem nicht haftungsfrei. Das Betriebsrentengesetz stellt ihn lediglich hinsichtlich der Erfüllung der Zusage über die neu geschaffene Beitragszusage von der Haftung frei.

Alle anderen Haftungsrisiken aus dem BetrAVG, z.B. im Zusammenhang mit der versicherungsvertraglichen Lösung bleiben hingegen bestehen. Auch hinsichtlich der ihm obliegenden Informations- und Dokumentationspflichten, die das Bundesarbeitsgericht in mehreren



wegweisenden Entscheidungen zuletzt bestätigt hat, besteht nach wie vor bei unsachgemäßer Handhabung ein Haftungspotential. Selbstverständlich gilt dies gleichlautend für die nicht korrekte Beachtung oder Umsetzung anderer arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtlicher Vorschriften im Zusammenhang mit der bAV.

### ***Bisherige Systeme überflüssig?***

Mit Beginn der Diskussionen um den Referentenentwurf wurden die Neuregelungen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes und dabei insbesondere die Beitragszusage sowie das Opting-Out geradezu als das Wundermittel oder Ultima Ratio zur

Förderung der zusätzlichen Altersversorgung dargestellt. Dabei sind auch schon die bisherigen Systeme leistungsfähig, wenngleich nicht perfekt. Diesem Umstand hat der Gesetzgeber nun Rechnung getragen, in dem er den Tarifvertragsparteien im BetrAVG den Auftrag erteilt, bestehende und bewährte Betriebsrentensysteme angemessen in künftigen tariflichen Lösungen zu berücksichtigen. Alles andere als eine Aufrechterhaltung bestehender betrieblicher Vorsorgesysteme würde den eigentlichen Sinn des Gesetzes, nämlich eine höhere Akzeptanz und Verbreitung der Entgeltumwandlung zu erreichen, konterkarieren.

Dies gilt umso mehr, als die bisherig unbefriedigende Umsetzung der Mög-

lichkeiten des Betriebsrentengesetzes nicht nur an mangelndem Interesse und Angst vor Haftungsrisiken auf Seiten der Arbeitgebers lag, sondern zumeist an der suboptimalen Information und Aufklärung der beteiligten Parteien. Hinzu kamen und kommen die begrenzte Bereitschaft vieler Produkthanbieter und Vermittler, die Arbeitgeber und Arbeitnehmer auch in der Zeit nach Einrichtung der bAV laufend zu betreuen und beratend zu unterstützen.



### **Rechtliche Unsicherheiten bei Zuschüssen**

So begrüßenswert die Einführung eines gesetzlich verankerten Zuschusses zur Entgeltumwandlung grundsätzlich ist, so viele Fragen wirft die nunmehr im neuen § 1a Abs. 1a BetrAVG getroffene Regelung auf:

- ▶ **Werden durch diese Verpflichtung die Arbeitgeber, die bislang keine Zuschüsse zur bAV gezahlt haben – und bei denen gerade deshalb ein geringer Verbreitungsgrad an Entgeltumwandlungen herrscht – die Umsetzung stärker forcieren als bisher?**

- ▶ **Ist die getroffene Formulierung („soweit durch die Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge eingespart werden“) tatsächlich eindeutig oder lässt sie deutlichen Interpretationsspielraum?**

Klar ist, dass hiervon all diejenigen Sachverhalte erfasst sind, bei denen das Einkommen vor Entgeltumwandlung unterhalb aller Beitragsbemessungsgrenzen liegt. Ebenso dürfte der Zuschuss auch fällig werden, wenn der Arbeitnehmer nur noch innerhalb der Beitragsbemessungsgrenzen der gesetzlichen Renten- und Arbeitslosenversicherung liegt, aber schon oberhalb derer der Kranken- und Pflegeversicherung.

Letztendlich würde es aufgrund der gewählten Begrifflichkeit der „Sozialversicherungsbeiträge“ aber auch für den Teil der Arbeitnehmer gelten, die oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze in der Rentenversicherung verdienen, für die der Arbeitgeber aber noch Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung – dem fünften Zweig der Sozialversicherung – an die jeweilige Berufsgenossenschaft abführen muss. Das Arbeitsgelt wird nämlich in der gesetzlichen Unfallversicherung nicht nur bis zu der in den einzelnen vorgenannten Versicherungszweigen geltenden Beitragsbemessungsgrenze berücksichtigt. Vielmehr umfasst das unfallversicherungspflichtige Arbeitsentgelt das Gesamtbruttoentgelt (Bruttobetrag vor Abzug der Steuern und Arbeitnehmeranteil zur Sozialversicherung). Auch die Entgelte kurzfristig Beschäftigter und geringfügig Entlohnter (§ 8 Abs. 1 SGB IV) sind dabei zu berücksichtigen. Richtig kompliziert wird diese Betrachtungsweise dann noch dadurch, dass jede Berufsgenossenschaft in ihrer Satzung einen Höchstjahresarbeitsverdienst festlegt (§ 85 Abs. 2 SGB VII).

- ▶ **Sieht das Gesetz eine Obergrenze für Zuschüsse nur auf sozialversicherungsfreie Entgeltumwandlungen bis zu 4 % der Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung (West) vor?**

Nach dem vorliegenden Wortlaut des Gesetzes gibt es keinerlei Obergrenze für den Zuschuss zur Entgeltumwandlung. Demnach wäre der Zuschuss auch auf die nunmehr im Rahmen der ausgeweiteten steuerlichen Förderung nach § 3 Nr. 63 EStG zulässigen 8 % der Beitragsbemessungsgrenze denkbar, solange das Arbeitseinkommen unterhalb der Entgeltgrenzen der gesetzlichen Unfallversicherung liegt. Theoretisch



wäre sogar ein noch höherer Beitrag möglich, sehen doch die zuschusspflichtigen Durchführungswege per se keinen steuerlich zulässigen Höchstbeitrag vor. Denn der § 3 Nr. 63 begrenzt nur den steuerfreien Aufwand zugunsten der bAV, nicht aber den tatsächlichen. Lässt sich die Übergangsfrist von vier Jahren ggf. alleine dadurch aushebeln, dass der Arbeitnehmer seine bisherige Entgeltumwandlungsvereinbarung kündigt, um kurz darauf erneut von seinem Recht auf Entgeltumwandlung Gebrauch zu machen? Dies bedeutet gerade für die Arbeitgeber, die bislang keinen Zuschuss zahlen wollten (oder konnten), einen erheblichen finanziellen und zumindest zeitlich nicht kalkulierbaren Mehraufwand.

► **Was passiert, wenn ein Arbeitnehmer im Laufe seines Berufslebens die letztendlich zutreffenden Bemessungsgrenzen überschreitet?**

In diesen Fällen würde dann wohl die Verpflichtung einer Zuschusszahlung durch den Arbeitgeber wieder entfallen. Ob und wie sich dies dann für die Attraktivität der bAV auswirkt, bleibt abzuwarten.

► **Können bisher schon vereinbarte freiwillige Zuschüsse des Arbeitgebers zur Entgeltumwandlung auf die gesetzlich vorgeschriebenen 15 % angerechnet werden?**

Schon heute unterstützen sehr viele Arbeitgeber die Arbeitnehmer freiwillig beim Aufbau einer zusätzlichen Versorgung. Und häufig geht dies sogar weit über den neuen gesetzlichen Rahmen hinaus.

► **Lassen sich die Zuschüsse für bestehende Entgeltumwandlungen überhaupt in bestehende Versicherungsverträge einbinden oder in Neuabschlüssen umsetzen?**

Denn nicht jeder Versorgungsträger wird sich darüber freuen, Altverträge mit ggf. hohen Garantiezinsen zu erhöhen. Zugleich reicht aber der Zuschuss des Arbeitgebers alleine nicht immer für eine für den Neuabschluss erforderliche Mindestrente aus.



### **Erheblicher Beratungsbedarf für Arbeitgeber**

Bisherige Vorsorgesysteme beibehalten, auf die neue Betriebsrente setzen oder beide Welten sinnvoll miteinander kombinieren? Die Unternehmen müssen sich mit den neuen Möglichkeiten und Herausforderungen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes befassen.

Gerade für nicht-tarifgebundene Arbeitgeber stellt sich zeitnah die Frage, ob es sinnvoll ist, tarifvertragliche Regelungen auf betrieblicher Ebene über eine Betriebsvereinbarung o. ä. umzusetzen. Bei diesen Überlegungen sollten in erster Linie die individuellen betrieblichen Bedürfnisse hinsichtlich Anforderungen und Ausgestaltung des betrieblichen Vorsorgesystems im Vordergrund stehen. Ob eine Anrechnung bisher schon gewährter Arbeitgeberzuschüsse auf die künftig gesetzlich vorgeschriebenen zulässig ist, kann wohl nur im Einzelfall eindeutig geklärt werden. Lediglich die Arbeitgeber, die in ihren Versorgungsregelungen Zuschüsse schon bisher auf

die Entgeltumwandlungsvereinbarungen beschränkt hatten, bei denen sie selbst Sozialversicherungsbeiträge sparen, können hier relativ entspannt in die Zukunft blicken.

In den Fällen aber, in denen Arbeitgeber allen Arbeitnehmern Zuschüsse gewährt haben, wäre ggf. eine zeitnahe Anpassung der individual- oder kollektivrechtlichen Grundlagen für die Zusagen (z. B. Betriebsvereinbarung oder Versorgungsordnung) erforderlich. Sofern entsprechende Regelwerke nicht vorhanden sind und die Zuschüsse im Rahmen der betrieblichen Übung gewährt wurden, besteht erst recht Handlungsbedarf.

Selbst wenn eine Anrechnung zulässig wäre, führt dies bei Festbetragszuschüssen zu einem erheblichen Verwaltungsaufwand und mangelnder Transparenz gegenüber den Arbeitnehmern. Von daher ist eine generelle Neuregelung auf betrieblicher Ebene in Erwägung zu ziehen.

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz bietet Anlass und Verpflichtung zugleich

für Arbeitgeber, sich unter Zuhilfenahme kompetenter und neutraler Berater über Neuausrichtung oder Aktualisierung der bAV im Unternehmen Gedanken zu machen. Ebenso gilt es, administrative Prozesse im Zusammenhang mit einer bestehenden bAV zu optimieren.

### **Mehr Akzeptanz durch weniger Garantien?**

Mit Einführung einer reinen Beitragszusage erwartet die Politik eine stärkere Akzeptanz auf Seiten der Arbeitgeber. Zugleich erhofft man sich, dass durch den Wegfall der Garantien mittel- und langfristig höhere Renditen erzielt werden können, sind es doch gerade die hohen Garantieverprechungen der Vergangenheit, die die Versicherungswirtschaft derzeit massiv belasten und vereinzelt auch schon bei Arbeitgebern Fragen nach Haftungsrisiken aufwerfen. Aber bekanntermaßen muss der Köder dem Fisch schmecken und nicht dem Angler. Auch den größten Optimisten dürfte bewusst sein, dass angesichts der bereits länger anhaltenden Niedrigzinsphase höhere Renditen nur durch spekulativere Anlageformen mit entsprechenden Schwankungsrisiken erzielbar sind. Zunächst einmal sind also die Tarifvertragsparteien gefordert, Produkte zu finden oder zu kreieren, die tatsächlich mehr Zinsen abwerfen als schon vorhandene Produkte, und dies bei gleichzeitig überschaubaren Risiken für den Arbeitnehmer.

Ob in der Folge dann auch und gerade Bezieher niedrigerer Einkommen bereit sein werden, ihre Vorsorge auf derartigen Produkten aufzubauen, die keine wirklich planbaren Rentenhöhen bein-



halten (dürfen), bleibt abzuwarten. Denn allzu oft wurde seitens der Produktanbieter in der Vergangenheit schon damit geworben, dass mit der richtigen Anlage- und Anpassungsstrategie nicht nur mehr Rendite erzielt, sondern zudem ein ständiges Auf und Ab bei den Rentenleistungen weitgehend vermeiden werden könne. Eine Aussage, die zumindest bei größeren Teilen der Produkte dann doch als nicht zutreffend bezeichnet werden kann.

### **Kritik bleibt bestehen**

Wenngleich der Gesetzgeber sich erneut lange damit beschäftigt hat, die Versprechungen aus dem Koalitionsvertrag umzusetzen, die bAV nachhaltig zu stärken, sind viele unabhängige Experten vom Ergebnis zumindest nicht begeistert.

Ziel war es insbesondere, die betriebliche Altersversorgung allen Arbeitnehmern, auch denen bei kleineren und mittelständischen Unternehmen zugänglich zu machen, indem man die hohe Komplexität der bAV reduziert und arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Hemmnisse abbaut. Herausgekommen ist am Ende mit der Tarifrunde und deren Öffnung auch für nicht-tarifgebundene Arbeitgeber und Arbeitnehmer der kleinste gemeinsame Nenner zwischen den Parteien im Bundestag. Damit wird die bAV zwar insgesamt um einige sinnvolle Facetten erweitert, jedoch zugleich noch komplexer. Somit bringt das Betriebsrentenstärkungsgesetz nur einen kleinen Teil dessen, was sinnvoll und machbar wäre.

Denn beispielsweise hat der Gesetzgeber immer noch keinen generellen Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung ins

Gesetz aufgenommen, gilt doch nach wie vor die längstens reformbedürftige Tariföffnungsklausel nach § 17 BetrAVG. Diese führt dazu, dass zig-tausenden Arbeitnehmern der Zugang bis heute und eventuell auch künftig zu einer Betriebsrente verwehrt bleibt, weil sich Tarifvertragsparteien seit mehr als einem Jahrzehnt nicht auf Rahmenbedingungen der Umsetzung einigen können.

Ebenso besteht weiterhin die gerade auf Seiten der Arbeitnehmer als äußerst negativ bewertete Belastung der späteren Rentenleistung mit Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträgen. Diese sind selbst dann zu entrichten, wenn in der Anwartschaftsphase durch die Entgeltumwandlung keine Sozialabgaben gespart wurden. Zwingend und zeitnah geboten ist auf alle Fälle auch die Klärung einer Reihe von Rechtsfragen im Zusammenhang mit den Neuregelungen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes.

Ob die Abschaffung von Garantien den in Kapitalanlagendingen doch eher konservativen deutschen Arbeitnehmern mehr Lust auf bAV macht, bleibt abzuwarten. Ebenso interessant dürfte sein, wie die Tarifvertragsparteien nun ihre Lösungen hinsichtlich Vorsorgeprodukten und Sicherungsbeitrag gestalten. Die Schaffung eines Opting-Out-Modells birgt zudem nicht nur die Chance, dass viele Arbeitnehmer dem Automatismus einer Entgeltumwandlung nicht widersprechen und somit zustimmen. Es beinhaltet auch das Risiko, dass gerade bei kleineren und mittelständischen Unternehmen die Entscheidung für oder wider Entgeltumwandlung getroffen wird, ohne dass im Vorfeld durch eine neutrale Beratung eine fundierte Informationsbasis geschaffen wird.



Die verpflichtende Einführung eines Arbeitgeberzuschusses zur Entgeltumwandlung ist zu begrüßen, ob sie jedoch bei den Arbeitgebern zu einem Meinungsumschwung führen, die bislang schon keine Begeisterung für die bAV zeigten oder sie gar als notwendiges Übel betrachteten, muss sich erst noch zeigen.

Obwohl das Gesetz insgesamt ein paar wichtige Verbesserungen bringt, hat es das gleiche zentrale Problem wie seine Vorgänger: Es sind Zweifel angebracht, ob das Betriebsrentenstärkungsgesetz tatsächlich zu mehr Akzeptanz, besseren Beteiligungsquoten und höheren Betriebsrenten führt.

Für die Arbeitgeber jedenfalls beginnt schon jetzt die Aufgabe, sich hinsichtlich bestehender bAV und künftigen Möglichkeiten ein klares Bild zu verschaffen, wie ihre Ziele und Wünsche mit den gesetzlichen Regelungen in Einklang zu bringen sind.

# DIGITALE ALTERNATIVEN

## ZUM PERSONEN-IDENTIFIKATIONS-VERFAHREN

---

### ***Video-Identifikationsverfahren auch für Versicherungsmakler möglich***

von Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht und für Handels- und Gesellschaftsrecht

---

**Eine neue Gesetzeslage bringt wesentliche Erleichterungen für den Arbeitsalltag von Versicherungsmaklern. Durch das neue BaFin-Rundschreiben 3/2017 bieten sich neue Dokumentationsmöglichkeiten für Kunden-Beratungsgespräche.**

#### ***Was ist ein Video-Identifikationsverfahren?***

Das Geldwäschegesetz (GwG) sieht vor, dass sich jeder Inhaber eines Bankkontos

bei der Kontoeröffnung gegenüber der Bank identifizieren muss. Damit soll Betrugsversuchen und kriminellen Machenschaften im Finanzsektor vorgebeugt werden.

Ist der Kunde zur Feststellung der Identität nicht persönlich anwesend, hat der nach dem GwG Verpflichtete die Identität des Vertragspartners zu überprüfen, im Rahmen einer Fernidentifizierung gem. § 6 Abs. 2 GwG. Eine Art der Fernidentifizierung ist die sogenannte Video-Identifizierung, bei der mittels einer

Live-Video-Kommunikation ein Abgleich von Person zu Person möglich ist. Die Video-Identifizierung bietet Unternehmen eine nach Vorgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) festgelegte Möglichkeit zur Verifizierung des Vertragspartners. Die Identität des Kunden wird schnell und rechtssicher über das Internet überprüft.



***Stephan Michaelis***

Fachanwalt für Versicherungsrecht,  
Versicherungskaufmann mit der Note sehr gut  
und Auszeichnung. Mehr zum Autor unter  
[www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)

### **Wie können Video-Identifikationsverfahren durchgeführt werden?**

Am 15.06.2017 trat das BaFin-Rundschreiben 3/2017 (GW) – Videoidentifikationsverfahren in Kraft, das sich an alle Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute richtet, die der Aufsicht der BaFin unterliegen.

Das Rundschreiben beschreibt detailliert, in welchem Rahmen die Video-Identifikation künftig durchgeführt werden muss, um dieses noch sicherer zu machen. Unter den dort genannten Voraussetzungen kann das Videoidentifikationsverfahren nun durch alle Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz angewendet werden:

### **Anwendbarkeit auf den Versicherungsmakler**

Mit dem Rundschreiben richtet sich die BaFin explizit nicht nur an Banken, sondern ebenso an Versicherungsunternehmen, die Lebensversicherungsverträge bzw. Unfallversicherungsverträge mit Prämienrückgewähr anbieten und viele weitere Unternehmen, für die Video-Ident relevant sein kann. Somit ist das BaFin-Rundschreiben auch auf den Versicherungsmakler anwendbar, der den an einem anderen Ort ansässigen Kunden an den Versicherer vermittelt, wenn es um Verträge geht, die dem Geldwäschegesetz unterliegen.

### **Dokumentationspflicht des Versicherungsmaklers oder des Vertreters**

Der Versicherungsmakler ist gesetzlich dazu verpflichtet, seine Beratungsgespräche sorgfältig zu dokumentieren. Gemäß § 61 Abs. 1 Versicherungstragsgesetz (VVG) sind gegenüber dem Kunden die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben und auf alle Folgen und Risiken hinzuweisen. Der Versicherungsvermittler hat dies nach § 62 VVG zu dokumentieren, soweit der Kunde einen Beratungs- oder Dokumentationsverzicht gesondert schriftlich erklärt hat. Dem Versicherungsnehmer sind die Informationen gem. § 61 VVG in Textform zu übermitteln.



**So müssen etwa die Mitarbeiter speziell geschult werden, unter anderem über gängige Fälschungsmöglichkeiten und datenschutzrechtliche Vorschriften.**



**Die zu identifizierende Person hat zu Beginn einer Video-identifizierung ihr ausdrückliches Einverständnis zu erklären, dass der gesamte Identifizierungsprozess aufgezeichnet wird.**



**Die Bild- und Tonqualität der Kommunikation muss in einem ausreichenden Maße gegeben sein, um eine zweifelsfreie Identifizierung uneingeschränkt zu ermöglichen.**



**Der gesamte Identifikationsvorgang ist in akustischer und visueller Form aufzuzeichnen und aufzubewahren.**  
So wird die einzelne Identifizierung im Falle einer Revision oder Kontrolle der BaFin nachvollziehbar.

### **Warum ist eine umfangreiche Dokumentation sinnvoll?**

Für Versicherungsvermittler bzw. -unternehmen ist eine saubere Dokumentation unerlässlich, denn sie haften für die Empfehlungen an die Kunden. Deshalb nehmen z. B. Versicherungsunternehmen Anträge von ihren Vertretern in der Regel nur an, wenn eine Dokumentation vorliegt. Ist ein erforderlicher Hinweis von wesentlicher Bedeutung nicht dokumentiert worden, so muss bei einem möglichen Haftungsprozess normalerweise der Versicherungsvermittler darlegen und beweisen, dass dieser Hinweis erteilt worden ist. Für die Praxis ist im Rahmen der Versicherungsberatung also anzuraten, die gesamte Beratung mit allen Entscheidungen und Begründungen umfassend zu dokumentieren.



### **Dokumentation via Video-Aufzeichnung?**

Interessant ist doch die Frage, ob der Versicherungsmakler (oder auch der Vertreter) seiner Dokumentationspflicht aus §§ 61, 62 VVG auch in der Weise nachkommen kann, dass er das gesamte Beratungsgespräch (mit Einwilligung des Kunden) videoaufzeichnet.

§ 62 VVG schreibt Textform für die Dokumentation vor, so dass ein Video als visuelle und akustische Aufzeichnung diese gesetzliche Vorgabe grundsätzlich nicht erfüllen kann. Eine zusätzliche Videoaufzeichnung des Beratungsgesprächs dient aber in jedem Fall der Beweiserleichterung und Rechtssicherheit, so dass für Versicherungsvermittler eine solche Aufzeichnung in jedem Fall ratsam ist. Der Versicherungsmakler könnte dann in der schriftlichen Beratungsdokumentation auf das gefertigte Video verweisen. Eine Wiederholung aller abgegebenen Empfehlungen u.Ä. durch den Versicherungsmakler dürfte sich damit erübrigen, es sollte zumindest eine Art „Minstdokumentation“ erfolgen.

Unproblematisch ist auch die prozessuale Zulässigkeit der Videoaufzeichnung als Beweismittel. Vor Zivilgerichten sind bereits private Videoaufnahmen als Beweismittel zugelassen und werden teilweise sogar ohne Zustimmung der auf dem Video Beteiligten im Prozess verwertet. Da die zu identifizierende Person zu Beginn einer Videoidentifizierung nach Vorgaben der BaFin ihr ausdrückliches Einverständnis dazu zu erklären hat, dürfte dieses Einverständnis einer Verwendung der Videoaufzeichnung als Beweismittel und dessen Verwertung im Zivilprozess erst recht nichts entgegenzuhalten sein.

### **Technische Anforderungen für eine rechtssichere Dokumentation**

Für die audiovisuelle Kommunikation sind nur Ende-zu-Ende verschlüsselte Videochats zulässig. Dienste wie Skype oder iChat und Verbindungen mit geringerer Verschlüsselung sind damit nicht erlaubt. Die technischen Komponenten für die eigentliche Videoidentifizierung stellen meist zertifizierte Software- oder Kommunikationsdienstleister zur Verfügung. Im Internet sind Ident-Anbieter zu finden, die eine Online-Identifikation per WebCam oder App anbieten. Wichtig ist darauf zu achten, ob die jeweiligen Ident-Anbieter die Anforderungen an die Nutzung des Videoidentifikationsverfahrens gemäß BaFin-Rundschreiben erfüllen. Als zwei der wichtigsten Ident-Anbieter, die diese Anforderungen erfüllen, sind wohl die Firmen WebID Solutions GmbH und IDnow GmbH zu nennen. Diese sind externe Anbieter, die von der BaFin die Erlaubnis erhalten haben, Online-Identifizierungen vorzunehmen. Voraussetzung für das Videoidentifizierungsverfahren ist des Weiteren ein Computer, Laptop, Smartphone oder Tablet mit Kamera sowie eine stabile Internetfunktion.

BESSER WIR SIND  
AUF IHRER SEITE.



## *Unser Fazit*

► **Die Identifizierung des Kunden kann der Versicherungsmakler (oder Vertreter) künftig in Form des Video-Ident-Verfahrens nach Vorgaben der BaFin durchführen. Empfehlenswert im Hinblick auf die Rechtssicherheit ist es zudem, das gesamte Beratungsgespräch aufzuzeichnen.**

Die verschriftlichte Beratungsdokumentation wird dadurch aufgrund der gesetzlichen Textform-Vorgabe nicht generell ersetzt werden können, jedoch dürfte sich unter Verweis auf die Videoaufzeichnung eine sehr detaillierte schriftliche Ausführung der Beratung, Empfehlungen und Hinweise des Vermittlers wohl erübrigen, als dass das Video zu den (strittigen) Inhalten der Beratung einen Nachweis enthält, der vor Gericht zugelassen ist.



**Alte Leipziger:  
Elektro- und Hybridfahrzeuge**

Spezielle Fahrzeuge haben spezielle Risiken. Daher bietet die Alte Leipziger für Elektro- und Hybridfahrzeuge passgenaue Versicherungslösungen, z.B. mit den Optionen Elektro-Plus oder Akku-Ausschluss.



**Uelzener: Erhöhung der Tierärztlichen Gebührenordnung 2017**

Die Uelzener hat ihre Versicherungen ohne Aufpreis an die Erhöhung der tierärztlichen Gebührenordnung angepasst.



**Württembergische: Krankenzusatzversicherungen leicht und einfach verkaufen**

Krankenzusatzversicherungen sind gefragt wie nie. Um den Vertrieb zu vereinfachen, hat die Württembergische das über das Extranet der SDV erreichbare Tool „Das bin ich mir wert“ entwickelt.



**Ammerländer:  
Autoinhaltsversicherung**

Die Ammerländer hat eine neue, bundesweit einzigartige Autoinhaltsversicherung eingeführt. Diese bietet neben einer Neuwertdeckung auch europaweiten Versicherungsschutz für im Fahrzeug befindliche Gegenstände und schließt damit eine Lücke zu den gängigen Hausratversicherungen.



**Zurich: Grundfähigkeits-Schuttbrief – die bezahlbare und clevere Alternative**

Der Grundfähigkeitssschuttbrief bietet eine echte Absicherungsalternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung. 70 % aller Berufstätigen haben keine Absicherung. Mehr Informationen erhalten Sie bei der Fachabteilung LV gerne unter 0821 / 71 008- 200.



**Die Bayerische: Zahnfee für alle!  
Die neue Zusatzversicherung  
ZAHN**

Die neue Zusatzversicherung ZAHN gibt es in drei leistungsstarken Varianten: ZAHN Smart, ZAHN Komfort und ZAHN Prestige! Alle Informationen dazu erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer und im Extranet.



**NV: Kinder-Unfallversicherung**

Die besten Leistungen für das Kind, in verschiedenen Tarifen. Von FOCUS-Money mit sehr gut bewertet. Die neuen Tarife finden Sie im Extranet.



**Stuttgarter:  
Top-BU-Preispositionierung**

Das Morgen & Morgen-Update bestätigt: Bei 50 der 100 meist versicherten Berufe in Deutschland liegt die BUV-PLUS preislich auf den Plätzen 1 bis 5. Den detaillierten Vergleich finden Sie in ADIS.



**Mehr dazu finden Sie immer aktuell auf Ihrem persönlichen SDV Extranet.**



**Manila Klafack**

Pfefferminzia Medien GmbH

Goldbekplatz 3, 22303 Hamburg  
Telefon: 040 / 2841 0830

E-Mail: manila.klafack@pfefferminzia.de  
www.pfefferminzia.de

►► Mit digitalen Abläufen verschaffen sich Makler mehr Zeit und binden die Kunden gleichzeitig an sich. ◀◀



## AUF EINEN BLICK

► WARUM SOCIAL-MEDIA-KANÄLE EINEN ECHTEN MEHRWERT BIETEN

► WIE MAKLER IHRE EIGENEN GESCHÄFTSPROZESSE OPTIMIEREN

► WARUM DAS EIGENE ALLEINSTELLUNGSMERKMAL VON VORTEIL IST

# DAS MODERNE MAKLERBÜRO

## Mit digitalen Abläufen Zeit sparen und Kunden binden

**Digitale Prozesse bestimmen immer mehr die Maklerwelt. Höchste Zeit, die eigene Arbeitsweise den veränderten Markterfordernissen anzupassen – und neue Potenziale zu nutzen.**

Der Morgenkaffee dampft in der Tasse. Den PC mit zwei Monitoren vor der Nase, beantwortet Versicherungsmakler Ronny Meßmann aus Brandenburg an der Havel zuerst die E-Mails, auf die er über die App seines Mobiltelefons noch nicht reagiert hat. Danach checkt er die Newsletter und Nachrichten, die in der Nacht eingegangen sind. Gleichzeitig vibriert das Handy auf dem Tisch. Soweit nichts Ungewöhnliches im Büroalltag eines Maklers.

Doch Meßmann schreibt nicht nur E-Mails. Er bloggt und postet vor allem aus seinem Makleralltag bei Facebook. Auch Whatsapp nutzt er für die Kommunikati-

on. Einem festen Plan folgt er allerdings nicht. „Ich poste am liebsten spontan Dinge aus dem laufenden Geschäftsbetrieb“, sagt er. „Unser Imagevideo war auch nicht geplant und erzielte in drei Monaten über 20.000 Aufrufe. Viele Neukunden beziehen sich auf das Video bei Facebook“ resümiert der 36-Jährige.

Er führt penibel Statistik über die Herkunft der Anfragen. So weiß er genau, welche Kanäle am besten funktionieren und kalkuliert das Marketing-Budget entsprechend. „Und ein Video sagt mehr als tausend Fotos“, so der Makler. Daher empfiehlt er seinen Kollegen ebenfalls ein filmisches Aushängeschild.

Diesem Tipp schließt sich Peter Schmidt, Inhaber der Unternehmensberatung Consulting & Coaching Berlin, uneingeschränkt an und rät außerdem: „Das digitale Maklerbüro funktioniert nur mit einer Homepage, einem Verwaltungsprogramm und digitalen Prozessen.“ Die Internetpräsenz diene dabei nicht der einseitigen Präsentation, sondern ermögliche die Kontaktaufnahme der Kunden und Interessenten.

„Da ist vieles denkbar, zum Beispiel eingebundene Vergleichsrechner oder ein Kundenportal, bei dem Schadensmeldungen, Adressänderungen oder ähnliches selbst vorgenommen werden können bis hin zur Online-Beratung. Der Makler verschafft sich damit mehr Zeit und bindet die Kunden gleichzeitig an sich“, so Schmidt. Welche sozialen Medien ein Makler nutzt, muss jeder für sich herausfinden. Dass diese Kommunikationsformen jedoch eingesetzt werden sollten, daran zweifelt Unternehmensberater Schmidt nicht.

Ebenso wenig daran, dass Makler nur erfolgreich sind und sein werden, wenn sie wirtschaftlicher arbeiten als bisher. „So manch einer ist als guter Verkäufer und Berater gestartet, doch nur diejenigen werden überleben, die unternehmerisch denken und handeln“, ist Schmidt überzeugt. Es fehle oft die Professionalität. Dazu gehören Ziele sowie effiziente Prozesse. Wer über dieses Wissen noch nicht verfügt, sollte sich weiterbilden. Kurse dafür bieten die Industrie- und Handelskammern sowie viele Bildungsträger an.

„Um die eigenen Geschäftsprozesse zu optimieren, führt kein Weg an der digitalen Verarbeitung vorbei“, ist er sicher. Ein Verwaltungsprogramm für die Kundendaten gehört ganz klar dazu. „Wer es sich nicht leisten kann, selbst ein IT-System einzurichten, dem empfehle ich, sich einem Pool anzuschließen und dessen Infrastruktur zu nutzen; eine Anbindung, bei dem 80 Prozent der Kundenwünsche abgedeckt werden und auf den Rest lieber verzichten“, so der Unternehmensberater.

Aus seinem Alltag weiß er, dass sich viele Makler mehreren Pools angeschlossen haben, weil sie damit unterschiedliche Segmente bedienen können. Das ist jedoch nicht wirtschaftlich. „Wer als Makler sogar vor der Entscheidung steht, weitermachen oder nicht, muss zunächst seinen Status quo bestimmen und einsehen, dass es ohne optimierte Abarbeitung nicht funktioniert“, lautet der Tipp des Beraters.

Ebenso wichtig ist es, das eigene Alleinstellungsmerkmal herauszuarbeiten, und eine Nische für sich zu finden. Das kann eine Zielgruppe sein oder ein Versicherungsschwerpunkt. „Der Makler sieht sich schon wegen der gesetzlichen Rahmenbedingungen vor Herausforderungen gestellt. Wenn er seine eigenen Abläufe nicht im Griff hat, hat er keine Chance“, so Schmidt.

Vor allem jüngere Makler seien auf der richtigen Spur. Fundiert ausgebildet, technikaffin und mit guten Ideen gewinnen sie die Kunden für sich. So wie

Ronny Meßmann. Seit 2015 läuft bei ihm alles digital – einschließlich der Unterschrift seiner Kunden per Smartphone. „Das war die größte Herausforderung bisher, da ich nicht wollte, dass die Kunden eine App herunterladen müssen“, sagt Meßmann. Eine Zukunft, oder eigentlich schon eher eine Gegenwart, in der Makler nicht digital arbeiten, ist für Meßmann kaum vorstellbar.

Quelle: Pfefferminzia.de





**Marc Jaziorski**  
**VOLKSWOHL BUND Sachversicherung AG**

Abteilungsleiter Marketing

Sachversicherungen

Telefon: 089 / 58 90 92 -0

E-Mail: [kc-sued@volkswohl-bund.de](mailto:kc-sued@volkswohl-bund.de)

[www.volkswohl-bund.de](http://www.volkswohl-bund.de)



## AUF EINEN BLICK

►  
NEU AB OKTOBER 2017:  
ELEKTRONIKVERSICHERUNG

►  
IHR VORTEIL: MINIMALER  
AUFWAND, KOMPETENTE  
UND HAFTUNGSSICHERE  
BERATUNG, AUCH IN SPEZIAL-  
FÄLLEN

►  
ATTRAKTIVE RABATTE:  
KOMBI- UND FILIALRABATTE  
UND 40 % NACHLASS BEI  
BETRIEBSNEUGRÜNDUNG

# KOMPETENT UND HAFTUNGSSICHER BERATEN

## Wie Vermittler von den Gewerblichen Deckungskonzepten profitieren

**Für manche Vermittler ist das gewerbliche Versicherungsgeschäft ein Buch mit sieben Siegeln. Woran liegt das?**

Marc Jaziorski: Ein Auto zu versichern oder eine private Haftpflichtversicherung anzubieten, gehört zum Vermittleralltag, das können Sie im Schlaf. Einen Gewerbebetrieb rundum zu versichern ist da schon schwieriger. Manchem Vermittler fehlt hier schlicht und einfach die Erfahrung und der routinierte Umgang mit der Materie. Doch jeder hat in seinem Kundenstamm auch mal einen Malermeister, Gastwirt oder eine Boutiqueninhaberin. Und warum sollte der Vermittler ausgerechnet diese Menschen im Regen stehen lassen, wenn es um die Absicherung ihrer Betriebe geht? Nur weil die Routine fehlt? Wir finden, das muss nicht sein. Mit den gewerblichen Deckungskonzepten der VOLKSWOHL BUND Sachversicherung AG geht's ganz einfach!

**Sind das die Rundum-Sorglos-Pakete?**

Marc Jaziorski: Wenn Sie es so nennen wollen: Ja! Für die Gewerblichen Deckungskonzepte haben wir uns sozusagen den Kopf der Vermittler zerbrochen. Was

muss unbedingt versichert sein? Welchen Gefahren sind die einzelnen Betriebsarten tagtäglich ausgesetzt? Welche Spezialrisiken gibt es außerdem? So entstanden bis jetzt neun passgenaue Deckungskonzepte, vom Bürobetrieb über die Gärtnerei bis zur Schönheitspflege.

**Aber sind die Anforderungen an einen gewerblichen Versicherungsschutz gerade im Mittelstand nicht annähernd gleich? Da reicht doch eigentlich ein Antrag für alle!?**

Marc Jaziorski: Eben nicht. Oft steckt „der Teufel im Detail“. Nehmen Sie die Betriebe für medizinische Therapie: Hier versichern wir auch übergelaufene Wannen oder Schwimmbekken. Bei den Bauhandwerkern denken wir an das Werkzeug im Auto, bei den Hausmeistern an den Winterdienst und bei der Schönheitspflege an die Mitversicherung von Permanent-Make-up. Klar gibt es auch Risiken, die sind für alle gleich: Der Verlust von Schlüsseln, Schäden durch elektronischen Datenaustausch oder die Veranstaltung von Betriebsfeiern. Diese Einschlüsse finden Sie in allen neun Deckungskonzepten.



**Gereon Ries, Bezirksdirektor, Filialdirektion München**

Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)  
Schwanthalerstraße 102, 80336 München

Telefon: 089 / 551 67 -5 51  
Telefax: 089 / 551 67 -3 10  
Mobil: 0160 / 587 26 69

E-Mail: gereon.ries@lv1871.de  
www.lv1871.de/gereon.ries

►► *Mit dem digitalen Nachlassplaner haben Vermittler eine weitere Option für die Kundenberatung zur Bestattungsvorsorge.* ◀◀

## Digitales Erbe: DEN NACHLASS IM NETZ REGELN



### AUF EINEN BLICK

► UNSER DIGITALER NACHLASS GEHÖRT EBENSO ZUM ERBE WIE HAUS, WOHNUNG ODER GELD.

► KUNDEN, DIE EINE STERBEGELDVERSICHERUNG BEI DER LV1871 ABGESCHLOSSEN HABEN, KÖNNEN DEN DIGITALEN NACHLASSPLANER GEGEN EINEN GERINGEN MEHRBEITRAG NUTZEN.

► „DAS VERSICHERUNGSMAGAZIN“ HAT DEN TARIF STERBEGELD PLUS ALS VERSICHERUNGSPRODUKT DES MONATS AUGUST AUSGEZEICHNET.

**Handyverträge schließen wir heutzutage online ab, Bankgeschäfte erledigen wir im Internet und in unserer Freizeit surfen wir in den sozialen Netzwerken. Aber was passiert mit all den online abgeschlossenen Verträgen und Accounts im Todesfall?**

Grundsätzlich gehören auch online abgeschlossene Verträge zum Erbe und gehen mit dem Tod auf die Erben über. Ohne den notwendigen Überblick und die Passwörter ist der Zugang und somit die Kündigung des Onlineaccounts nach dem Tod des Nutzers meist schwer. Daher lohnt es sich, einmal über den eigenen digitalen Nachlass nachzudenken. Ein digitaler Nachlassplaner hilft, den Überblick zu behalten. In den Sterbegeldtarifen der LV1871 können Kunden den Service gegen einen geringen Mehrbeitrag mit einschließen. Einmal im Jahr besteht die Möglichkeit über den Vertragsmanager die erfassten und verwalteten Verträge oder Mitgliedschaften einzusehen. Vermittlern bietet das Angebot eine weitere Option für die Kundenberatung zur Bestattungsvorsorge.

**Auszeichnung für den Tarif Sterbegeld Plus**

In der Ausgabe 8/2017 schreibt Das Versicherungsmagazin: „Die Münchner LV1871 brachte 2017 mit dem ‚Sterbegeld Plus‘ ein Produkt mit innovativen Features auf den Markt.“ Besonders hebt das Magazin **den Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung, die kürzesten Wartezeiten am Markt und den digitale Nachlassplaner** hervor.

**LV 1871 zeigt sich finanzstark**

Für den Kunden gewinnt die Finanzstärke eines Unternehmens in Zukunft immer mehr an Bedeutung. Mit einer Solvabilitätsquote von 401 Prozent inklusive Volatility-Adjustment, ohne Übergangsmaßnahmen gehört die LV1871 zu den solvenzstärksten Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland. Sie verfügt zum Stichtag am 31. Dezember 2016 über das Vierfache der aufsichtsrechtlich vorgeschriebenen Eigenmittel. Im August 2017 hat die internationale Ratingagentur Fitch Ratings zum 13. Mal in Folge das „A+“ Finanzstärkerating bestätigt.



**Dr. Josef Stockinger**  
Oberösterreichische Versicherung  
Maklerservice Deutschland

Langstraße 92, 63450 Hanau  
Telefon: 0 61 81 / 92 302-0

E-Mail: maklerservice.deutschland@ooev.at  
www.makler.keinesorgen.de



## AUF EINEN **BLICK**

►  
JUBILÄUMSAKTION HAUSRAT  
10 JAHRE  
OBERÖSTERREICHISCHE  
IN DEUTSCHLAND!

ZUM JUBILÄUM GIBT ES JETZT  
BIS ZUM 31. DEZEMBER 2018  
15 % RABATT AUF DIE  
TARIFPRÄMIE UNSERER  
HAUSRATVERSICHERUNGEN  
DAHEIM© UND  
DAHEIM© PREMIUM.

NÄHERE DETAILS FINDEN  
SIE IN UNSEREM JUBILÄUMS-  
BLATT ZUM DOWNLOAD:  
WWW.MAKLER.  
KEINESORGEN.DE/FILEADMIN/  
USER\_UPLOAD/MAKLERDE/  
JUBILAEUMSBLATT.PDF

►  
BESUCHEN SIE UNS VOM  
24. BIS 26. OKTOBER 2017  
AUF DER DKM IN DORTMUND!  
HALLE 4, STAND E10

## **Kunden und Vermittler bei Feuer- und Leitungs- wasserschäden**

# **PROFESSIONELL UNTERSTÜTZEN**

**Im Oktober lädt die Oberösterreichische Versicherung deutschlandweit zu ihren Maklertagen ein. Dabei dreht sich alles um die Themen Schadenservice und Schadenbehebung.**

„Keine Sorgen“ für Makler und Kunden lautet seit zehn Jahren das Motto der Oberösterreichischen Versicherung in Deutschland – und seit drei Jahren ist das mehr als ein Slogan: Denn seither gibt es die Plattform [www.makler.keinesorgen.de](http://www.makler.keinesorgen.de). Anlässlich des zehnjährigen Jubiläums lädt der Versicherer im Oktober in Stuttgart, München, Flörsheim, Hamm, Hamburg und Berlin zu seinen Maklerstammtischen ein. Dabei stellen die Referenten nicht nur die eigenen Produkte und digitalen Services vor. Vielmehr können die Finanzdienstleister von den Sanierungsprofis von Polygonvatro aus

Olpe profitieren. Die Referenten erklären Techniken wie Leckageortung und technische Trocknung, die am Ende der Veranstaltung im Rahmen eines Rundgangs live vorgeführt werden.

„Denn neben einer schnellen Erstattung der Sanierungskosten im Falle eines Schadens im Haus oder der Wohnung ist eine professionelle Abwicklung von Brand-, Wasser- und Klimaereignissen entscheidend, um möglichst wenig bis gar nicht dauerhaft beeinträchtigt zu sein“, sagt Peter Schmidt, Leiter der Niederlassung Deutschland der Oberöster-



reichischen Versicherung AG. „Darum arbeiten wir eng mit den Polygonvatro-Experten zusammen und empfehlen den Maklern für ihre Kunden auf diese etablierte Verbindung aus Menschen, Fachwissen und Technik zurückzugreifen.“

Spätestens wenn das eigene Heim bezogen wird, rückt eine angemessene Versicherung für das Gebäude und die Einrichtung in den Fokus der Menschen. „Bei vielen Gegenständen sind es nicht nur finanzielle Aspekte, sondern oftmals persönliche, emotionale Bindungen, die sie den Besitzern so wertvoll machen“, weiß Josef Köhler, Key Account Manager und Prokurist bei Polygonvatro. „Antiquitäten, Kunstgegenstände oder Fotos mit mittelschwerer Beschädigung

lassen sich oftmals wiederherstellen“, so Köhler weiter. Das Nordrhein-Westfälische Unternehmen nutzt dafür diverse Verfahren und führt jährlich weltweit mehr als 250.000 Aufträge aus – allein in Deutschland sind es über 70.000. Dabei blickt Polygonvatro auf über 40 Jahre Erfahrung mit zahlreichen Schadenfällen zurück: Das Spektrum reicht von maßgeschneiderten Lösungen bei Sachschadensanierungen im privaten Haushalt bis hin zu großen Ereignissen bei Industriekunden. „Da wir uns über die seelische Belastung der Menschen bewusst sind, die gerade einen Schaden erleben müssen, garantieren wir durch ein globales Netzwerk in 13 Ländern 24 Stunden sieben Tage die Woche Unterstützung“, verspricht Josef Köhler.

„Diese professionelle und erfolgreiche Vorgehensweise von Polygonvatro wollen wir den Beratern im Oktober vorstellen“, sagt Peter Schmidt.

Die Oberösterreichische Versicherung selbst ist 1811 als ländlicher Feuerversicherer gestartet und kennt sich daher bestens mit den Folgen von Brand- und Wasserschäden aus. Heute bietet sie neben Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen auch Schutz für alles, was mit Erneuerbaren Energien im Privathaushalt zusammenhängt ebenso wie eine Hundehalterhaftpflicht- und eine Privathaftpflichtversicherung, einen Glasbruchschutz Privat und Gewerbe sowie eine Lösung für Dauercamper.

---

### **Achtung – Maklerstammtisch der Oberösterreichischen – mit interessanten Themen (z. B. Schadensregulierung)**

**▶ Anmeldung jetzt: [makler.keinesorgen.de/maklertage](https://makler.keinesorgen.de/maklertage)**



**Richard Lechner**  
 Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg  
 Telefon: 0 89 / 37 417 -597  
 Mobil: 0 173 / 28 44 337

E-Mail: richard.lechner@continentale.de  
[www.contactm.de/Kapitaleffiziente-Klassik](http://www.contactm.de/Kapitaleffiziente-Klassik)

►► *Garantien, wenn es darauf ankommt: zum Rentenbeginn.* ◀◀



## AUF EINEN BLICK

►  
 SICHERE ANLAGE IM BESTEHENDEN KLASSISCHEN SICHERUNGSVERMÖGEN

►  
 GÜNSTIGER-PRÜFUNG – FÜR EINE GARANTIERTE HÖCHSTMÖGLICHE LEISTUNG

►  
 MEHR ÜBERSCHUSS-BETEILIGUNG DURCH SCHLANKERE GARANTIEEN IN DER ANSPARPHASE

# Kapitaleffiziente Klassik MIT EINZIGARTIGER GÜNSTIGER-PRÜFUNG

**Mit der neuen kapitaleffizienten klassischen Produktlinie der Continentale gewinnt der Kunde immer – denn er hat die Sicherheiten von heute und profitiert von den Chancen der Zukunft.**

Die Niedrigzinsphase lässt sicherheitsorientierte Kunden bei ihrer Altersvorsorge zögern. Sie wünschen sich Renditechancen, wollen aber keine Fondsanlage. Daher hat die Continentale Lebensversicherung ihr Angebot zusätzlich zur Rente Classic um eine transparente kapitaleffiziente klassische Produktlinie ergänzt, die im aktuellen Marktumfeld höhere Renditechancen ermöglicht.

### Monatliche Überschüsse lassen Rentenguthaben wachsen

Die Continentale Rente Classic Pro und Rente Classic Balance bieten Garantien genau dann, wenn es bei der Altersvorsorge darauf ankommt: zum Rentenbeginn und in der Rentenphase. In beiden Varianten profitiert der Kunde während der Ansparphase von der Anlage seiner Beiträge im bestehenden Sicherungsvermögen des substanzstarken Versicherers.

Zum vereinbarten Rentenbeginn stehen mindestens 100 Prozent der ursprünglich vereinbarten Altersvorsorgebeiträge als Mindestkapitalwert zur Verfügung. Diese Garantie gilt auch für alle Sonderzahlungen, individuellen Erhöhungen und Nachversicherungen. Das Prinzip ist einfach: Schlankere Garantien in der Ansparphase ermöglichen bessere Renditechancen. Die Überschüsse werden monatlich dem Guthaben zugeführt. Zum Rentenbeginn kommen Schlussüberschüsse und die Beteiligung an den Bewertungsreserven hinzu. Daraus ergibt sich das Verrentungskapital.

### Das Beste kommt zum Schluss

Seine Rente erhält der Classic Pro-Kunde aus diesem Verrentungskapital mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen. Dabei hat er die Planungssicherheit der garantierten Mindestrente. Die Rente Classic Balance sieht eine zusätzliche, am Markt einzigartige Günstiger-Prüfung vor. Dabei vergleicht die Continentale beim Verrentungskapital, welche Rechnungsgrundlagen vorteilhafter sind: die vom Vertragsbeginn oder die zum Rentenbeginn.



Bei uns wird es ab 01.09.  
noch farbenfroher!

## NEU: Effiziente Altersvorsorge für Vorwärtsdenker

### Continentale Rente Classic Pro und Rente Classic Balance

Wir erweitern unsere Produktpalette um eine kapitaleffiziente Produktlinie – als BasisRente, Direktversicherung und Pensionszusage im Rahmen der bAV sowie als private Vorsorge. Sie sind der ideale Grundbaustein für Kunden, die ihre Altersvorsorge mit einer sicheren Anlage effektiv aufbauen wollen und sich dabei gezielt auf wirklich wichtige Garantien konzentrieren – für ein lebenslanges Einkommen im Alter.

#### Garantien, auf die es ankommt – zum vereinbarten Rentenbeginn

- 100% Garantie auf alle Altersvorsorgebeiträge, inkl. Sonderzahlungen und Erhöhungen außer Dynamik.
- Günstigerprüfung – für eine garantiert höchstmögliche Leistung.
- Garantierte Rente – für ein verlässliches lebenslanges Einkommen.

#### Sichere Anlage – mit besseren Renditechancen

- Höhere laufende Überschüsse durch schlankere Garantien in der Ansparphase.
- Sichere Anlage im bestehenden klassischen Sicherungsvermögen der Continentale.
- Partizipation an unserer nachhaltig erfolgreichen Kapitalanlagepolitik.



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner  
Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg  
Tel. 089 - 37417-597  
Fax 0911 - 5697-107  
Mobil 0173 - 2844337  
richard.lechner@continentale.de  
[www.contactm.de/Kapitaleffiziente-Klassik](http://www.contactm.de/Kapitaleffiziente-Klassik)

125  
1892-2017  
Continentale  
Lebensversicherung

Die  
Continentale



**Lutz Hirschberger**  
Zertifizierter Best Ager Berater (DMA)

Württembergische Maklervertrieb  
Vertriebsdirektion Süd Vorsorge  
Telefon: 0 170 / 855 33 20  
Telefax: 0 32 12 / 105 71 64

E-Mail: lutz.hirschberger@wuerttembergische.de  
www.wuerttembergische-makler.de

►► *Mit dem neuen Tarif stellen wir erneut unser Know-how im Bereich der Kranken-Zusatztarife unter Beweis.* ◀◀



## AUF EINEN BLICK

► *SICH IM KRANKENHAUS GUT AUFGEHOBEN ZU FÜHLEN, KANN ENTSCHEIDEND SEIN FÜR DEN GENESUNGSERFOLG.*

► *LEISTUNGEN WIE EIN- / ZWEI-BETTZIMMER, FREIE KRANKENHAUSWAHL UND CHEF-ARZTBEHANDLUNG MACHEN OFT DEN UNTERSCHIED AUS.*

► *DIE WÜRTEMBERGISCHE FÜHRT EINEN NEUEN STATIONÄREN ZUSATZTARIF AUF HOHEM NIVEAU EIN.*

## Mit stationären Tarifen: **BESTE BEHANDLUNG IM KRANKENHAUS**

Niemand möchte gerne ins Krankenhaus. Wenn aber der Blinddarm entzündet ist oder ein Unfall passiert, lässt sich ein Krankenhausaufenthalt oft nicht vermeiden. In diesen Fällen sollte man sich wenigstens gut aufgehoben fühlen und in Ruhe gesund werden. Hierfür bieten stationäre Zusatzversicherungen Lösungen an. Doch welche Leistungen sind entscheidend?

### **Auf diese Leistungen kommt es an.**

Insbesondere Zwei- oder Einbettzimmer können den Unterschied im Wohlbefinden ausmachen. Dort konzentriert man sich in Ruhe auf seine Genesung, ohne sich von Besuchern der Bettenachbarn oder von besetzten Bädern gestört zu fühlen. Denn wie wichtig die psychische Komponente für die Patienten ist, wird oftmals unterschätzt. Aber auch die freie Krankenhauswahl ist als Vorteil nicht von der Hand zu weisen. Gerade die Nähe zum Wohnort ist eine enorme Erleichterung. Darüber hinaus kann die Wahl einer Spezialklinik einen wichtigen Beitrag zur Genesung leisten. Und nicht

nur das: Auch die Auswahl des Arztes, ob Chefarzt oder Spezialist, hat oft entscheidende Auswirkungen. Das alles bietet die stationäre Zusatzversicherung. Nebenbei übernimmt diese noch Kosten für Annehmlichkeiten wie Fernseher oder Internet. So wird aus einem Kassenpatienten ein Privatpatient im Krankenhaus.

### **Die Lösungen der Württembergischen**

Der neue stationäre Tarif der Württembergischen Krankenversicherung vereint gerade diese wichtigen Vorteile und bietet mit ihren Leistungen ein Produkt über Marktstandard an. So stellt die Württembergische Krankenversicherung AG erneut ihr Knowhow im Bereich der Kranken-Zusatztarife unter Beweis. Neben der neuen stationären Zusatzversicherung bietet sie auch den mehrfach ausgezeichneten Pflegetagegeldtarif sowie maßgeschneiderte Zahnzusatz-Tarife an. Hier kann zum Beispiel das Deckungskonzept mit der Initiative Gesundversichert e.V. genannt werden, das mit dem Deutschen Zahnärzte Verband e.V. entwickelt wurde.



Ihr Partner im Mittelstand

# Die Gesundheit zur Chefsache machen. Mit der neuen stationären Zusatz- versicherung.

Verbessern Sie den gesetzlichen Schutz Ihrer Kunden mit erstklassiger medizinischer Versorgung.

- Ein- oder Zweibettzimmer und freie Arztwahl.
- Vor- und nachstationäre Behandlungen sowie ambulante Operationen im Krankenhaus.
- Kostenübernahme für Anschlussheilbehandlungen, Komfortleistungen und vieles mehr!

Für mehr Informationen steht Ihnen unser Makler Service Vorsorge unter 0711/662-722227 zur Verfügung.  
Besuchen Sie uns auch unter: [wuerttembergische-makler.de](http://wuerttembergische-makler.de)

**Kennen Sie auch schon unser innovatives Deckungs-  
konzept für Zahnzusatzversicherungen?**

**Besuchen Sie [www.initiative-gesundversichert.de](http://www.initiative-gesundversichert.de)**



**Peter Schreiber**  
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Filialdirektion München  
Mobil: 0 172 / 88 540 54

E-Mail: peter.schreiber@stuttgarter.de  
www.stuttgarter.de

►► Die Stuttgarter BU ist so leistungsfähig wie noch nie. Kunden profitieren davon genauso wie Geschäftspartner. ◀◀



## AUF EINEN BLICK

► GÜNSTIGERE BEITRÄGE DURCH NEUE BERUFSGRUPPENEINTEILUNG UND NICHTRAUCHER-RABATT

► EINZIGARTIG IM MARKT: VERSICHERUNGSSCHUTZ OHNE GESUNDHEITSFragen VERLÄNGERBAR

► EFFIZIENTERE PROZESSE DURCH VERBESSERTE ANNAHMERICHTLINIEN UND RISIKOPRÜFUNG

# Neuerungen bei BU-Tarifen IN DREI WICHTIGEN TEILBEREICHEN

**Um das hohe Berufsunfähigkeits-Risiko verlässlich abzusichern, hat Die Stuttgarter ihre Berufsunfähigkeits-Versicherung (BU) in drei Bereichen weiterentwickelt: günstigere Beiträge, verbesserte Bedingungen, effizientere Prozesse.**

Die Beiträge sind jetzt speziell für Nichtraucher attraktiver. Auch für kaufmännisch tätige Akademiker wird die BU-Absicherung durch eine neue Berufsgruppeneinteilung preiswerter. Bei den Bedingungen hat Die Stuttgarter ebenfalls nachgelegt. Ihre BU ist jetzt noch flexibler. Grund dafür ist die neue, im Markt einzigartige Anpassungsoption. Darüber hinaus hat das Unternehmen seine Annahmerichtlinien optimiert und seine Risikoprüfungsprozesse effizienter gestaltet. Die Neuerungen gelten für alle drei BU-Lösungen der Stuttgarter: BU PLUS *premium*, BU PLUS und BU PLUS *life*. Die Stuttgarter BU ist so leistungsfähig wie noch nie. Kunden profitieren davon genauso wie Geschäftspartner der Stuttgarter, die jetzt noch effizienter beraten können.

**Einzigartig im Markt: bei späterem Rentenbeginn BU-Schutz verlängern**

Die Stuttgarter hat ihre Versicherungsbedingungen für die BU um eine im Markt bisher einzigartige Anpassungsoption ergänzt. Kunden können ihren BU-Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung verlängern, wenn der Gesetzgeber das Renteneintrittsalter erhöht.

**Verbesserte Prozesse: Annahmerichtlinien und Risikoprüfung**

Dank optimierter Prozesse können Vermittler jetzt noch effizienter beraten. Durch die neuen Annahmerichtlinien profitieren z.B. insbesondere Auszubildende und Studierende von einer verbesserten Erhöhungsoption. Beim Start ins Berufsleben können sie ihren BU-Schutz ohne erneute Gesundheitsprüfung anpassen. In bestimmten Studiengängen können sie außerdem höhere Renten bis maximal 1.500 Euro statt bisher 1.000 Euro im Monat abschließen. Dies gilt unter anderem für Naturwissenschaftler, Rechtswissenschaftler und Mediziner. Zugleich hat der Versicherer seine Risikoprüfungsprozesse verbessert, z.B. in der Beratungssoftware.

**Bei der Stuttgarter findet jeder seinen Platz.**

**Arbeitskraftsicherung für alle Berufe.**

**Jede Arbeitskraft verdient besten Schutz.**

Die fünf verlässlichen Lösungen der Stuttgarter zur Arbeitskraftsicherung bieten, unabhängig von Alter oder Beruf, verlässlichen und bezahlbaren Schutz bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit.

**Jetzt informieren unter [www.stuttgarter.de/arbeitskraftsicherung](http://www.stuttgarter.de/arbeitskraftsicherung)**



Zukunft machen wir aus Tradition.



**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer

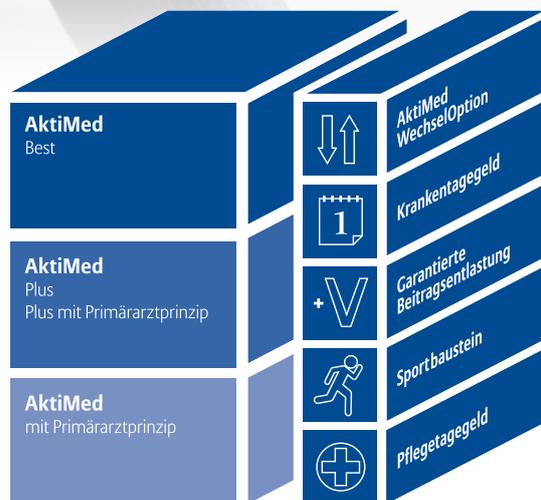


# Entdecken Sie jetzt die AktiMed-Tarife der Allianz – für jeden die passende Lösung!

Premiumschatz mit Höchstleistungen

Leistungsstarker Komfortschutz

Kompakter Gesundheitsschutz



Flexibilität in jeder Lebenssituation

Sicherheit im Krankheitsfall

Niedrige Beiträge im Alter

Besonders starker Schutz beim Sport

Optimale Versorgung im Pflegefall



Leistungsstark und sicher



Einfach



Flexibel

[www.makler.allianz.de](http://www.makler.allianz.de)



Ihr Maklerbetreuer der Allianz Private Krankenversicherungs-AG:  
Fabian Ober  
Telefon: 089.3800 60517, Mobil: 0152.08 81 54 06  
E-Mail: [fabian.ober@allianz.de](mailto:fabian.ober@allianz.de)

**Allianz**



... ich denke  
an mein  
Zuhause

# PROTECT

## unser Produkt Ihr Vorteil

Sie haben den Anspruch Ihren Kunden hochwertigen Hausratschutz anzubieten.

Dann sind wir, mit mehr als 100 jähriger Erfahrung der richtige Partner für Sie.

Mit dem PROTECT Hausrattarif haben wir ein leistungsstarkes Paket geschnürt.

- Fahrraddiebstahl ist 24 h versichert – kostenfrei stets 1 % der Versicherungssumme – natürlich höher, wenn gewünscht gegen Beitrag.
- Obliegenheitsverletzung einschl. der Verletzung von Sicherheitsvorschriften und vieles mehr.

Stellen Sie unser hervorragendes Preis- Leistungsverhältnis auf die Probe! Beachten Sie auch unsere Beitragsrück-erstattung nach schadenfreiem Jahr für Ihre Kunden.

Wir freuen uns auf Sie.

**DOCURA**<sub>VVaG</sub>  
VERSICHERUNGEN

Vertrauen auf Gegenseitigkeit

Königsallee 57  
44789 Bochum

Tel 0234-93715-0  
Fax 0234-93715-99

info@docura.de  
www.docura.de

ARAG. Auf ins Leben.

## Der beste Link zum guten Recht



In der Online-Datenbank des ARAG Online Rechts-Service finden sich über 1.000 Musterschreiben, -verträge und -formulare zum Downloaden und Ausdrucken.

**Egal was Ihre Kunden vorhaben: Hier sind die Vorlagen!**

Ihr ARAG Kunde hat sein Traumauto gefunden und braucht einen Kaufvertrag?

Der Umzug steht bevor und es wird ein Protokoll für die Übergabe der alten Wohnung benötigt?

Für diese (und mehr) Fälle bieten wir Ihren ARAG Kunden Zugang zu den passenden Vorlagen – rechtlich geprüft, jederzeit verfügbar und ohne Mehrbeitrag:

- ✓ Kaufverträge und Mietverträge
- ✓ Abwehr der Forderung eines Internet-Dienstleisters wegen angeblicher Abos
- ✓ Patienten- und Pflegeverfügungen und Testamentsvorlagen
- ✓ und vieles mehr

**Profitieren Sie von hervorragendem Service und persönlicher Maklerbetreuung.**

Gerne ist das Team Makler Sales Competence für Sie da:

Telefon 0211 963-4545 · msc@ARAG.de · www.ARAG-Partnervertrieb.de



**Beitragsstabil  
bis 1.1.2019!**

**Hand in Hand ist ...**

... wenn das Zusammenspiel stimmt.

**Hand in Hand ist ...**

**HanseMerkur**



Mit unserer PKV sind Ihre Kunden und Sie stark aufgestellt. Denn anders als bei den meisten Krankenversicherungen bleiben die Neugeschäftsbeiträge aller HanseMerkur Unisex-Vollversicherungstarife bis mindestens 2019 stabil. Damit setzen wir unsere bekannte Tradition in Sachen Beitragsstabilität fort. Und das gibt Sicherheit: nicht nur für das kommende Spiel, sondern die gesamte Saison. Starten Sie mit uns gemeinsam durch und lassen Sie Ihre Kunden von unserer Leistungsstärke profitieren!  
**Was können wir als starker, unabhängiger Versicherer für Sie tun?**

[vertriebsportal@hansemerkur.de](mailto:vertriebsportal@hansemerkur.de)

# FEEDBACK GEBEN, iPhone 8 gewinnen!



**Liebe Versicherungsmakler,**

wie Ihnen sicher nicht entgangen ist, haben wir zum Jahresanfang 2017 unser Magazin komplett renoviert, oder wie man es neudeutsch nennt, es „einem Relaunch unterzogen“. Neuer Name, neue Struktur, neue Gestaltung.

Nun würde uns natürlich interessieren, wie das neue Maklermagazin bei Ihnen ankommt. Es würde uns sehr helfen, wenn Sie uns diesen Feedbackbogen ausfüllen, damit wir in Zukunft noch besser auf Ihre Bedürfnisse eingehen können.

Um Ihre Mühen zu honorieren, verlosen wir unter allen Einsendungen ein brandneues Apple iPhone 8 (sobald verfügbar) sowie drei Amazon Gutscheine im Wert von jeweils 100 Euro. Vielen Dank schon mal!

Ihr Armin Christofori

**Bitte kreuzen Sie bei den folgenden Punkten jeweils eine Schulnote an, die Sie dem Maklermagazin geben möchten.**



Aktualität der Artikel    ① ② ③ ④ ⑤ ⑥  
 Fachliche Kompetenz    ① ② ③ ④ ⑤ ⑥  
 Informationsgehalt    ① ② ③ ④ ⑤ ⑥  
 Länge der Artikel    ① ② ③ ④ ⑤ ⑥

Verständlichkeit der Texte    ① ② ③ ④ ⑤ ⑥  
 Umfang der Ausgaben    ① ② ③ ④ ⑤ ⑥  
 Grafische Gestaltung    ① ② ③ ④ ⑤ ⑥

Was wollen Sie uns sonst noch zum Maklermagazin sagen? \_\_\_\_\_

**Jetzt Feedback zum Maklermagazin senden und tolle Preise gewinnen!**

Bitte senden Sie uns Ihren ausgefüllten Bogen bis 30. 11. 2017 per E-Mail an [info@sdv.ag](mailto:info@sdv.ag) oder per Fax an 0821 / 71 008 -999.



Abb. ähnlich

**1x das neueste Apple iPhone 8**  
(sobald verfügbar)



**3x Amazon Gutscheine**  
über je 100 Euro

Ich bin mit der Verarbeitung und Speicherung meiner Kontaktdaten durch die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG zur Durchführung des Gewinnspiels einverstanden. Darüber hinaus erkläre ich mich mit der Teilnahme an dem Gewinnspiel ausdrücklich damit einverstanden, dass die der SDV AG mitgeteilten Daten zu deren eigener weiteren Werbung nach dem Gewinnspiel verwendet werden dürfen. Die Daten werden nicht an Dritte weitergegeben oder für andere Zwecke verwendet. Diese Einwilligung bzw. die Speicherung der personenbezogenen Daten kann jederzeit für die Zukunft widerrufen werden. Hierzu kann der Teilnehmer eine E-Mail an [info@sdv.ag](mailto:info@sdv.ag) senden. Die Teilnahmefrist für alle Einsendungen (postalisch oder elektronisch) endet am 30.11.2017, die Ziehung/Auslosung und Bekanntgabe der Gewinner erfolgt bis zum 15.12.2017. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Zur Teilnahme berechtigt sind alle angebotenen Versicherungsmakler der SDV AG. Der Erwerb von Produkten und Dienstleistungen jeglicher Art haben keinen Einfluss auf den Ausgang des Gewinnspiels. Die Gewinne werden den Gewinnern persönlich oder auf dem Postweg überreicht. Zu gewinnen sind ein iPhone 8 und drei Amazon Gutscheine im Wert von je 100 Euro, eine Auszahlung der Gewinne ist nicht möglich.

# VORSCHAU

erscheint  
im  
Januar  
2018

Lesen Sie im nächsten Heft:  
**Versicherungstrends:**  
Wohin wird sich der Versicherungs-  
markt entwickeln?



# IMPRESSUM

## HERAUSGEBER

**SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG**

Proviantbachstraße 30

86153 Augsburg

Telefon 0821 / 71008 -0

Fax 0821 / 71008 -999

E-Mail [info@sdv.ag](mailto:info@sdv.ag) | [www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)

## VORSTÄNDE

Armin Christofori (Sprecher des Vorstandes),

Gerhard Lippert, Thomas Müller

## KONZEPTION UND TEXT

ichunddu Werbeagentur

[www.ichunddu.eu](http://www.ichunddu.eu)

## REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Daniela Fitzel

## LAYOUT / AUFBAU

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, [www.freiraum-k.de](http://www.freiraum-k.de)

## DRUCK

DRUCK-Kultur GmbH, printmedien & direktmarketing  
Pfarrweg 21, 81539 München, [www.druck-kultur.de](http://www.druck-kultur.de)

## BILDNACHWEISE

Titelseite, Seite 03 bis 29, 45: Getty Images

Seite 09: © Gajus / Fotolia.com

Seite 17: © mesamong / Fotolia.com

Seite 35: © animaflora / Fotolia.com

Seite 46: © Evgeny KarandaeV / shutterstock.com

## Sie finden uns auch bei:



Die Verantwortung für die Inhalte der Anzeigen und Beiträge liegt beim jeweiligen Werbepartner. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Das Copyright liegt, wenn nicht anders vermerkt, bei der SDV AG.

Neu!

## Honorarberatung aus Sicht von Kunden, Beratern und Produktgebern

Mit Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD werden die Möglichkeiten für Berater und Vermittler ab 2018 deutlich erweitert. Dieses Buch zeigt Instrumente und Werkzeuge für den Weg in diese Finanzdienstleistung und gibt wertvolle Impulse aus der Praxis. Der Autor erklärt den Aufbau eines Geschäftsmodells, das Zusammenspiel von Kunden, Beratern und Produktgebern. Nutzer erhalten einen verständlichen Überblick über die Herausforderungen der Honorarberatung – hauptsächlich aus dem Blickwinkel des Beraters.

Ralf Teicher

© 2017 • 202 Seiten • kartoniert

ISBN 978-3-89952-940-1 • 39,- €\*



**eBOOK.** Dieser Titel ist auch als eBook erhältlich



**SHOP.** Ganz einfach bestellen in der Buchhandlung oder unter [vww.de](http://vww.de)



## Doppelt gut aufgestellt: mit **Versorgung aus einer Hand.**

Lassen Sie auch Ihre Kunden von einer lückenlosen Versorgung profitieren. Informieren Sie sich jetzt, welche Vorteile sich durch eine gemeinsame Absicherung von Krankentagegeld und Berufsunfähigkeitsversicherung bei der SIGNAL IDUNA ergeben.

**SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG**  
Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg  
Telefon 0821 71008-0, Fax 0821 71008-999  
info@sdv.ag, www.sdv.ag

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen